Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Güzel Konuşma Boyutu:

Ses Organlarını Geliştirmelisiniz
Akciğerlerden çıkan hava gırtlaktan geçerken ses tellerinde titreşimler oluşturur. Sese asıl yapısını kazandıran gırtlak, dil, dudaklar ve çenedir. Bu organları yeterince geliştiremediğimizde sesimizin boğuk ve anlaşılmaz çıkmasından kurtulamayız. Devam...

Solumayı Düzeltmelisiniz
Kötü beslenmenin etkisiyle zaman içinde diyaframatik soluma yeteneğimizi kaybediyoruz. Hatalı soluma konuşma akışımızı ve sesimizin yapısını olumsuz etkiler, erken yorulmaya neden olur.Devam...

Ses Çıkışını Düzeltmelisiniz
Güzel ve etkili konuşmada önemli bir konu sesin mükemmel çıkışıdır. Düzgün sesin dört temel özelliği vardır. Bunlar sesin "işitilme düzeyi", "sesin hız düzeyi", "hoşa gitme/tını düzeyi", "değişirlik/bükümlülük düzeyi"nden oluşur.Devam...

Diksiyonunuzu Düzeltmelisiniz
Güzel ve etkili konuşmada diksiyon (söyleniş-telaffuz-pronounciation) yani seslerin doğru çıkarılması son derece önemlidir. Bir yandan kendi dilimizin fonetiğini en doğru şekilde öğrenmek diğer yandan bunları kullanmayı yetenek haline getirmeliyiz. Durakları, ulamaları, vurguları doğru kullanabilmeliyiz. Devam...

Söyleme Kusurlarını Yok Etmelisiniz
Gevşeklik, pelteklik, tutukluk, asalak seslerin kullanımı temel söyleme kusurları arasında yer alıyor. Alışkın olduğumuz kusurlardan kurtulmamız özel çabalar sayesinde mümkün olacak. Kolayca başarabiliriz. Devam...

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Güzel Konuşma Boyutu:

Toplum Önüne Çıkma Korkusunu Yenmelisiniz
Hiç yapmadığımız davranıştan her zaman korkarız. Toplum önüne çıkma korkusunun şidddeti söylemeyi planladığınız tüm düşüncelerinizi unutmanıza neden olabilir. Psikojinizi yeniden yapılandırmalısınız. Devam...

Duyguları Etkilemelisiniz
İnsanları ikna eden en önemli etken fikirler değil **duygulardır**. Ne söylediğiniz çok nasıl söylediğiniz etkili olur. Dinleyicilerin duygusal olarak sizinle benzeşmesini, size değer vermesini sağlamanız gerekir. Devam...

Düşünce Akışını Etkilemelisiniz
İkna etmenin iki boyutundan biri fikirlerinizin inşa biçimiyle ilgilidir. Sloğanları konuşmaya alışkınız. Düşüncelerinizi dinleyenlerin zihninde nasıl yapılandıracağınızı biliyor musunuz? Devam...

Jest ve Mimikleriniz Uyumlu Olmalıdır
Tüm kanallardan verdiğiniz mesajların birbiriyle uyumlu olması çok önemli. Dilinizin söylediğini yüzünüz ve vücudunuzun genel tutumu desteklemelidir. Bu uyumun nasıl sağlanacağını bu bölümde göreceksiniz. Devam...

Konuşmalarınızı Planlamalısınız
Zihninizden rasgele geçen düşünceler dinleyiciler tarafından sistemli şekilde takip edilemez. Tüm söylediklerinizin aynı noktaya yönelmesi gerekir. Bu arada konuşmanızın başında, ortasında ve sonunda dikkate almanız gereken önemli noktalar var. Devam...

Hazırcevap Olabilmelisiniz
Hazırcevaplılık, her ortamda, her soruya anında cevap verebilme, söylenecek söz bulamadığınızda bile ortamı ölüm sessizliğinden kurtaracak cümleleri oluşturabilme yeteneğidir. Devam...

Ses Organlarını Geliştirme

Akciğerlerden çıkan hava gırtlaktan geçerken ses tellerinde titreşimler oluşturur, bu titreşimlerle gırtlak yapısına göre değişik şekillerde çok zayıf sesler oluşur. Bu sesler diğer ses organlarıyla yoğrulur, titreşimlerle rahatlıkla işitilebilecek kadar büyür ve kimlik kazanır. Herkesin ses organlarının yapısının farklılığı ölçüsünde farklı sesleri veya ses kimlikleri vardır. Burada önce ses organlarımızın istediğimiz sesi çıkarabilecek yeteneğe ulaşmasını sağlamalıyız.

Ses organlarının eğitimi diksiyonun altyapısını oluşturur. Ses organları eğitimsiz olduğunda diksiyon çalışmalarının her aşamasında tıkanıklıklar oluşacaktır. diksiyon çalışmalarının kendisi de dolaylı şekilde ses organlarının gelişimine yol açar. Ana ses organlarını tek tek ele alalım ve geliştirilmeleri için alıştırmalar yapalım.

Dil

Dilimiz ünlüleri hariç tutarsak diğer tüm seslerin çıkarılmasında mutlaka kullandığımız çok önemli bir ses organımızdır. “a,e,ı,i,o,ö,u,ü” den oluşan ünlülerin dilimiz sabit dururken seslendirilmeleri mümkündür. Sadece farklı ünlülerde çene ve ağız içinin aldığı pozisyonun değişimine paralel olarak değişik pozisyonlar alabilir. Ancak dil özellikle bazı seslerin çıkarılmasında en önemli fonksiyonları icra eder.

Dil ağız içinde çok rahat hareket edebilmelidir. Dilin ön alt dişlerin köküne, ön alt dişlerin üst bölümüne, ön üst dişlerin köküne, kıvrılarak üst dudağa dokunabilmesi gerekir. Dilin ucu rahatlıkla kasılabilmeli ve kıvrılabilmelidir. Dilin ağız içinde sağ ön ve arka yönde, sağ ve sol yönde veya ucundan kıvrılarak geriye doğru hareketi rahat olabilmelidir.

Eğer dilimizin kaslarının dilimize rahat bir şekilde hakim olmasını sağlayamazsak özellikle dilimizi kullanarak çıkardığımız seslerin bozuk çıktığını görürüz. Değişik milletlerin dillerindeki fonetik özellikler farklı dil yeteneklerini gerektirebilir. Örneğin Japonca “tsu” sesi, İngilizce “the” sesi, Arapça’daki “peltek z” Türkçe fonetiğinde bulunmaz. Bu sesleri çıkarabilmek için de o milletlerin fonetikleri çerçevesinde dilimizi geliştirmemiz gerekir. Eğer dilimizin kullanımının genel anlamda geliştirilmesini sağlamayı başarırsak, bu yeteneğimiz yabancı dil öğrenirken “telaffuz-pronounciation” sorununu çok kolay aşmamızı sağlayacaktır.

Türkçe’de dil tembelliğinin en fazla olumsuz etkilediği sesler şunlardır: “c, ç, d, j, l, n, r, s, ş, t, z” Eğer bu seslerden herhangi birini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız veya seste boğukluk, oluşuyorsa dil egzersizleri üzerinde yoğunlaşmanız gerekecektir.

ALIŞTIRMA: DİLİ GELİŞTİRME ÇALIŞMASI

Aşağıdaki alıştırmaları dilinizi yöneten ağız içi kaslarınızı iyice yoracak kadar uzun süre ve abartılı olarak tekrar ediniz.

-Dilinizi ağzınızda sakız çiğner gibi hızla çiğneyiniz.

-Dilinizi ağzınızın içinde, çenelerinizin dışından, dudaklarınızın altından dairesel hareketlerle hızla dolaştırınız.

-Dil ucunu ön alt dişlere dayandırarak ağız içinde köklerden ileri geri hareket ettiriniz.

-Dilinizi iyice dışarı çıkarınız. İterek uzun süre dayanınız.

-Dilinizi yuvarlatıp daralttığınız dudaklarınız ve çeneleriniz arasından içeri-dışarı hareket ettiriniz.

-Dilinizin ucunu ön alt dişlerinize dayandırınız ve dilinizi kökünden içeri dışarı hızla hareket ettiriniz.

Çene

Güzel konuşmada çenenin rolü çok önemlidir. Tüm dillerdeki tüm harfler çenenin kullanımıyla seslendirilirler. Konuşma esnasında çene hızla birbirinden farklı hareketleri ard arda gerçekleştirmek zorundadır. Çene açılır, kapanır, daralır, genişler. Alt çene ileri ve geri hareket eder. Ağzımızın üst bölgesinde bulunan dişlerin bağlı olduğu kemik yapısı sabittir. dolaysıyla tüm bu hareketler alt çeneyi yöneten kaslar tarafından gerçekleştirilirler. Dikkat edelim: “ııı” sesini çıkardığımızda çene geriye doğru çıkmaya zorlanır. “aaa” sesini çıkardığımızda hizasından

aşağıya doğru açılır. “Üüü” sesini çıkardığımızda ileriye doğru geçmeye zorlanır. ^ne” dediğinizde daralıp birden açılır. “Sen” dediğimizde önce kapanır, sonra açılır ve sonra yine kapanır. Tüm bu son derece karmaşık ama gerçekten karmaşık hareketleri inanılmaz bir hızla gerçekleştirir.

Çenemizin kullanımında sorunlarla karşılaşabiliriz. Çene kasları geliştirilmemiş ve kondisyonsuz olduğunda değişik hareketleri düzenli olarak ve sorunsuz şekilde yapamayız. Bu durumda bazı çene hareketleri kaybolur ve bu kayboluş seste de kayıp oluşturur. Diğer önemli sorun “çene darlığı”dır. Türkiye toplumunda yaygın bir çene darlığı olduğu söylenmektedir. Dar çene açık ve yuvarlak sesleri bozuk seslendirir. Örneğin “aa”, “ıı” gibi anlaşılabilir. “Ooo”, “uuu” gibi anlaşılabilir. Eğer çenemizi yeterince sağlıklı kullanamıyorsak tüm seslerin çıkarılmasında sorunlar yaşayabiliriz.

ALIŞTIRMA: ÇENE ÇALIŞMASI

Aşağıdaki alıştırmalarla çene açıklığını sağlama ve çenemizin her hareketi rahatlıkla yapmasını temin etme amaçlanmıştır. Tüm egzersizleri aşırı abartı ile gerçekleştirmelisiniz.

a) Elinizi alt çenenize dayayarak “çak çak” diye bağırın. Aşağıya itilen çenenizin yukarıya itilmesini sağlayın. Böylece çenenizi aşağıya iten kaslarınızın güçlenmesini sağlayın.

b) İki elinizin içiyle yanak kemiklerinize masaj yapın. Avuçlarınızı alt çenenize doğru çekip çenenizi açın.

c) Yumruk yapılmış iki ellerinizle çenenizin altından bastırın. Alt çenenizi açın, başınızı geri itin ve alt çenenizi kapatın. Tekrar çenenizi açın ve başınızı daha geriye itin. Tekrar yapın.

d) Çenenizi hızla iyice açıp kapatın. Hızlanın.

e) Çenenizi hızla ileri, geri hareket ettirin.

f) Çenenizi dairesel hareketlerle hızla döndürün.

Dudak

Dudakların kullanılmaması durumunda bazı seslerin çıkarılması kesinlikle mümkün değildir. Dudak tembelliği olan kişiler özellikle dudakların kullanımıyla seslendirilen seslerde sorun yaşarlar. Türkçe’de ağırlıklı olarak dudağın kullanımına dayandırılan sesler şunlardır: “b, f, m, o, ö, p, u, ü, v,” Bu seslerde bulanıklık veya anlaşılma güçlü oluşturan bir konuşma biçimine sahipseniz bunun mutlaka dudak tembelliğinden kaynaklandığını düşünebilirsiniz. Bununla birlikte dudaklar diğer seslerde de belli pozisyonlar alırlar. Bu yönüyle örneğin “ı, i,” gibi sesleri çıkarırken dudağın katkısı dikkate alınmalıdır. Bu sesler dudak olmaksızın da seslendirilebilirler ama istenen kalitede seslendirilmeleri mümkün olmaz. dudak egzersizleriyle dudak kaslarımızın istenen her hareketi dudaklarımıza rahatlıkla yaptırmasını sağlamamız gerekiyor.

ALIŞTIRMA: DUDAK ÇALIŞMASI

a) Nefesinizi ağzınızdan kuvvetle verirken “poffff” deyin. Hava dudaklarınızı basınçla itsin. Basıncın dudak kaslarınızı şiddetli zorlaması sağlayın.

b) Sıkı sıkı kapalı ve dişlerinize yakın -çeneniz kapalıya yakın- tuttuğunuz dudaklarınızdan üflediğiniz havanın dudaklarınızı kuvvetle üfürerek çıkmasını sağlayın.

c) Dudaklarınızı kapatıp ileri uzatın ve dairesel hareketlerle hızla döndürün. Aşağı yukarı, sağa sola hareket ettirin.

d) Çenenizi kapatın ve hızla “mı, mu, mı, mu” deyin. Ardından aynı şekilde şu sesleri tekrar edin: “fe, ve”, “pe, be”, “u, ü”, “o, ö”. Abartı yapmanız ve dudak kaslarınızı yoruncaya kadar çalışmayı sürdürmeniz önemlidir.

e) Bir kalemi yatay olarak dudaklarınızda tutup “Benim memleketim. Bir ben vardır bende benden içeri” deyin. Dudaklarınız iyice yorulduğunda dudaklarınızı gevşetin ve kapalı tutarak havayı dışarı itin. Hava püfürdeyerek, dudaklarınızı titreştirerek dışarı çıksın.

Solumayı Düzeltme

Doğru soluma diyaframdan yapılmalı, nefesin verilmesinde gırtlak değil karın kasları kullanılmalıdır. Diyaframdan mükemmel soluma yapılamadığında ve nefes diyaframdan kontrol edilemediğinde sesin güzel çıkışı imkansızlaşır. Göğüs boşluğu nefes alırken, aşağıya, dışarıya veya yukarıya hareket ettirilebilir. Diyaframatik soluma aşağıya doğrudur. Diyaframatik soluma yapıldığında ciğerlerin alt lobları etkili kullanılır ve ciğerlere en az % 50 daha fazla oksijen alınır. Kapasitenin altında oksijenle yapılan diğer solumalarda ses bozuk, kontrolsüz ve kesintili çıkar. Nefes kontrol edilemediğinde ses çok fazla hava harcar. Konuşmacının nefesi tıkanır. Konuşmada dengesiz duraklamalar, tutukluklar oluşur.

Solumanın önemi ve diyaframatik soluma yeteneğinin olumlu etkileri üzerinde kitabınızın ikinci bölümünde ayrıntılı bilgi verilmiştir. Burada diyaframatik soluma anlatılacak ve solumanın güzel konuşmada etkili şekilde kullanılması amacıyla alıştırmalar verilecektir. Doğru soluma yeteneği için dikkate alacağımız hususlar şunlardır: **Diyaframdan Nefes Alma, Derin Nefes Alma, Nefesi Diyafram Yardımıyla Tutabilme, Nefesi İktisatlı Kullanabilme.**

Doğru soluma unsurlarını şu şekilde belirtelim:

Diyaframdan Soluma

Akciğerlerimizi aşağıya doğru doldurarak nefes alabilmektir. bazıları nefes alırken tam tersine bir hareketle karınlarını da içeri çekmektedir. Oysa nefes alınırken karın dışarıya itilir, verirken içeriye çekilir.

ALIŞTIRMA: DİYAFRAM SOLUMASI

Diyaframdan doğru soluma, akciğerimizin alt loplarını etkin şekilde kullanmak suretiyle kaburga kemiklerinin alt hizasından dışarıya itilecek şekilde nefes alabilme çalışmasıyla başlar. Önce çok derin olmak üzere üst üste 2-3 soluma yapın. Göğüs kafesiniz ve omuzlarınız yukarıya doğru kalkıyorsa hatalı nefes aldığınızı görüyorsunuz.

Düz bir zeminde sırt üstü uzanın. Hızlıca ve kısa aralıklarla sadece ağzınızdan soluyun. Nefes alırken göğüs kafesinin bittiği yerden karından gözlemlenen bir hareket var mı? Ellerinizle göğüs kafesinizin üzerine bastırın veya bunun için başka bir yardımcı kullanın. Aynı solumayı göğsünüzün alt kısmına doğru yapın. Hala diyaframdan nefes almayı başaramadıysanız, yeni bir yol önereceğiz. Çünkü nefes düzeltme çalışmalarımızda bazı kişilerin doğru solumayı kavraması zannettiğimizden de zor olmuştur. Sırt üstü düz uzanmış durumdasınız. Nefesinizi tutun. Bu halde karnınızı içeri çekin ve dışarı itin. Nefes almadan bunu gerçekleştirebiliyor musunuz. Cevabınız “evet”se şimdi nefes alırken karnınızı dışarı itin, verirken karnınızı içeri çekin. Bu yolla diyaframdan solumayı iyice öğrendikten sonra aşağıdaki çalışmaları yapacağız. Doğru nefes alma biçimimizin otomatikleşmesi gerekir. Her zaman bilinçli olarak nefesimizi kontrol edemeyiz. Aşağıda belirtilen kurallar dahilinde alışkanlık kazanıncaya kadar 2 hafta boyunca çalışma yapacağız. Bu arada çalışmamızı yapabilmek ve başarılı olabilmek için midemizin her yemek sonrasında 1/3’ünün boş bırakılmasına dikkat edeceğiz.

Nefes alma çalışması yukarıdaki çerçevede bir süre yapıldığında alışkanlık haline gelecek ve otomatikleşecektir. Mevcut nefes alış miktarınızın en az iki kat artabildiğini göreceksiniz. Seminerimizde uzmanınız size bu konuda bilhassa yol gösterecek ve solumanızı tek tek kontrol edecektir.

Derin Soluma

Nefesiniz alabildiğince derinleşecektir. Göğüsten nefes alanlar için derinlik zayıftır. Derin derin nefes almaya devam ettikçe akciğerlerin kapasitesi artacak ve daha fazla havanın kullanılması mümkün olacaktır. Göğüsten solumaya devam ettiğiniz de soluma derinliğinizi arttıramazsınız.

ALIŞTIRMA: DERİN SOLUMA

1.Nefesimizi mutlaka burnumuzdan alıp ağzımızdan vereceğiz. Soluma her zaman diyaframdan olacak. Nefesimizi alış, tutuş ve veriş zamanımız 1-4-2 formülüne uygun olacak. Yani eğer nefesimizi 2 saniyede almışsak 8 saniye içimizde tutacağız ve 4 saniyede vereceğiz. Bu çerçevede derin nefes alınız. Nefes aldığınızda akciğerlerinizi zorlayınız, son haddine kadar alınız ve tutunuz. Şimdi yavaş yavaş veriniz. Son haddine kadar veriniz. Bükülünceye kadar nefesinizi boşaltınız. Bu çalışmayı sürdürüyorsunuz. Bir seansta 10 defadan fazla yapmıyorsunuz. Derin soluma çalışmasını sabah erkenden ve akşam saatlerinde 10’ar defa yapacağız. Bir anda alınan fazla oksijen, oksijen krizine yol açabilir. Amacımız transa geçmek değildir. Aynı çalışmayı her derste yapacağız. Başlangıçta ciğerleriniz ideal miktarda büyüyemez. Devam ettikçe her defasında kapasitenin daha iyi kullanıldığını göreceksiniz.

Soluğu Diyaframla Tutma

Özel bir eğitim almamış olanların çoğu derin nefesi gırtlaklarını sıkarak tutmaktadırlar. Gırtlak tamamen açık ve gevşek olduğu halde karın kaslarımızın yardımıyla havayı içeride tutabilmeliyiz. Eğer gırtlağı sıkarak havayı tutarsak gırtlak çabuk yorulur, ses bozulur, nefes hemen boşalır ve yetersiz kalır.

ALIŞTIRMA: SOLUK TUTMA

a) Derin nefes alın. Nefesinizi bekletin. Beklerken gırtlağınızın gevşek ve boş olmasına dikkat edin. Öylece dayanabildiğiniz kadar bekleyin.

b) Derin nefes alın ve gırtlağınızı açık tutun. Kısa ve kesik soluma yapın. Akciğerleriniz dolu iken sık sık çok az miktarda nefes alıp veriyorsunuz. Bunu yaparken karın bölgenizdeki hareketlenmeyi fark edin.

c)Derin nefes alın, parmağınızı dudaklarınıza çok yakın tutun ve hafifçe üfler gibi yapın. Çıkan havanın oluşturduğu hafif ısıyı hissedin. Havanın mümkün olduğu kadar yavaş çıkmasına ve bu arada gırtlağınızın iyice gevşek olmasına dikkat edin. Aynı çalışmayı mum ateşi önünde yapın. Dudaklarınıza yakın tuttuğunuz mum ateşine hafifçe üflüyorsunuz ve mumu söndürmüyorsunuz.

d) Derin nefes alın ve "papapa" sesini düşük sesle mümkün olduğu kadar az hava harcayarak mümkün olduğu kadar uzun süre tekrar edin. Her denemenizde geçen süreyi arttırmaya çalışın. Şimdi sesinizi yükseltin ve aynı çalışmayı yüksek sesle yapın.

e) Yukarıdaki çalışmayı kalın, orta ve ince sesinizle ayrı ayrı yapın.

Soluğu İktisatlı Kullanma

Konuşmaya başladığımızda hava bir çırpıda boşalıp bitmemelidir. Aynı havayı kullanarak daha fazla ses çıkarma egzersizi yapmamız gerekiyor. Üzerinde en fazla duracağımız çalışma nefesi iktisatlı kullanma çalışmasıdır.

ALIŞTIRMA: İKTİSATLI SOLUMA

a)Ayrı egzersizlerle, derin, sık, çabuk, düzenli, gerilmeden, gürültüsüz nefes alıp veriniz.

a) Soluk verme (f) ile 1. ateşi üfler gibi, 2. hayretle 3. havlar gibi

c) Soluğun (s) ünsüzü ile aşağıdaki şekillerde; kesintisiz, kesintili, kuvvetli ve zayıf şekillerde boşaltılması: (1)ssssssssssssssssss; (2)s-s-s-s-s-s; ssssss-s-s-s-s-s-ssssss; (3)SSS-S-SSSSSS-S-S- (4)s; S-S-S-S-s-s-s-s-s-s; S-s-S-s-S-s-S-s-S; SSSSS-s-s-s-s-s;

ç)Önce orta sesle sonra yükselerek:

ah, oh uh, ıh, eh, öh, üh, ih-----hah, hoh, huh, hıh, heh, höh, hüh, hih,

ahah, ohoh, uhuh, ıhıh, eheh, öhöh, ûhüh, ihih----hahah, hohoh, huhuh, hıhıh,

Kahkaha ile: kahkah, kohkoh, kuhkuh, kıhkıh, kehkeh, köhköh, kühküh, kihkih,

d) (p,b,d,t,g,k) harflerini az soluk harcayarak tekrar edin. Bir solukta ve bütün gücünüzü kullanarak "Hop" hecesini, söyleyebildiğiniz kadar çok sayıda, bağırarak yineleyin.

e)Her cümleyi tek solukta okuyun.

Sevgi merkezli hislerin vücudun bio-kimyasal yapısında yaptığı değişikleri ortaya çıkarmaya dönük bir yığın araştırma yapılmıştır. Dar anlamda beşeri sevginin, güven duygusunu artıran endorfin hormonu salgısını çoğalttığı, yüksek heyecan ve sevince yol açan emphetamin salgısını körüklediği gözlenmiştir. Los Angeles Psikiyatri Enstitüsünden Mark Gaulstan'a göre, gerçek sevgi endorfin hormonuyla teessüs etmekte ve hakiki şefkat belirmektedir. Bu işte özellikle örnek olarak anne-çocuk ilişkilerinin şefkat merkezli şekillenmesinde Oxytocin maddesinin geliştirdiği "bağlılık ve sokulma" duygusunun büyük rol oynadığı anlaşılmaktadır.

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Ses Çıkışını Düzeltme

Güzel ve etkili konuşmada önemli bir konu sesin mükemmel çıkışıdır. Sesin mükemmel çıkışı ses çıkışı ile nefesin kullanımı arasında başarılı bir uyum oluşturulmasını gerektirir. Düzgün sesin dört temel özelliği vardır. Bunlar sesin "işitilme düzeyi)yükseklik)", "sesin hız düzeyi", "hoşa gitme/tını düzeyi", "değişirlik/bükümlülük düzeyi"nden oluşmaktadır. Aşağıda bu özellikleri öğrenelim ve geliştirmeye çalışalım.

İşitilebilme-Yükseklik

Bazı insanların sesleri bir metre mesafeden bile güçlükle duyulabilmektedir. Böyle bir sesle yapılan konuşmanın anlaşılabilmesi son derece güçtür ve dinleyiciler dinlerken psikolojik gerginlik içerisine girerler.

Ses dinleyiciler tarafından işitilebilecek kadar yüksek olmalıdır. Normal ses kalabalık kitlenin en uzağına ulaştırılacak kadar yüksek çıkmalıdır. Ancak yüksek ses bağırmaya dönüşmemelidir. Bu anlamda eğer mikrofon kullanmıyorsanız özellikle konuşma yaptığınız topluluğun büyüklüğüne dikkat etmelisiniz. Hemen yanınızdaki bir arkadaşınıza 20 metre uzaktaki insana konuşur gibi konuşursanız sesin yüksekliğini hatalı kullanmış olursunuz. Sesin yüksekliği salonun büyüklüğüne göre ayarlanmalıdır. Ancak sesi yükseltirken "bağırma" tonu oluşturmamak çok önemlidir.

Dikkat edin: Kaç kişilik bir guruba konuşuyorsunuz? Salonunuz ne kadar geniş? Ortamda gürültü var mı? Sesiniz 20 metreden rahat duyulabiliyor mu? Yoksa mırıltı gibi mi çıkıyor? sesiniz yükselince bağırmaya dönüşüyor mu? Uygun ses yüksekliği dinleyici kitlesini tamamen ve rahatlıkla kuşatan sestir.

Aşağıdaki alıştırmalar sesimizi kontrollü olarak yükseltebilmek için hazırlanmıştır. Ses yüksekliğimizi kontrol edebildiğimiz taktirde dinleyicilerimizi de kontrol edebileceğiz:

ALIŞTIRMA: İŞİTİLEBİLİRLİK

a) Yüksekten ses fırlatınız: Tek nefeste 20 metre ilerideki insanlara duyurabilecek şekilde : "pa, pe,pi, po; ba, be, bi, bo; da, de, di, do" deyiniz. Tekrar edin.

b) Elinizle duvara dokunun soluk alarak 10'a kadar sayın. Sonra duvarı kuvvetle itin, güçlü tonla tekrar sayın. Her iki durumda ses şiddeti aynı kalsın.

c) Aşağıdaki cümleleri bir solukta ses yoğunluğunu yitirmeden okuyun. Sesinizin gürlük derecesinin cümle boyunca aynı olmasını sağlayın.

- Ben gitmek istemiyorum.

- Makine mühendisi daha yavaş sürmenizi istedi.

- Kalp, günde 100.800 defa çarpmakta ve bu devre zarfında da 130 tonluk bir ağırlığın 30 cm. yüksekliğe kaldırılmasına denk düşen bir güç sağlamaktadır.

d)Aşağıdaki ifadelerin ilk bölümlerini yakınınızdaki kişiyle konuşur gibi, ikinci bölümlerini 100 kişiye konuşur gibi kuvvetli bir sesle okuyun.

-Okumak zor değil, yeter ki tadına varalım.

-Çalışmak ne güzel huy, devamlı çalışarak sıkıntılarımı yok ediyorum.

-Delik kovanın suyu damla damla, müsrif insanın zamanı saniye saniye tükenir.

e) Metni, 1. çok yavaş bir sesle 2. küçük bir odada olağan bir sesle; 3. büyük bir salonda, daha kalabalık bir dinleyici karşısında okuyun

Tembelliğin ne olduğunu ve insanların başına nasıl çoraplar ördüğünü düşündünüz mü? Bu soru çok mu çocukça? Hemen herkes tembelliğin kötü olduğunu bilir. Kimse tembel olmayı kabullenmek istemez. Ama acaba kaç kişi gerçekten tembel olup olmadığını araştırmıştır? Tembellik ya zihinsel, ya bedensel ya da her ikisi birden yaşanır. İnsanların büyük bir kısmı zihinlerini, önemli bir kısmı bedenlerini çalıştırmazlar. Yine insanların çok önemli bir kısmı hem bedenlerini hem de zihinlerini çalıştırmazlar.

f) Ellerinizle alın ve şakağınızı tutun. "Mmmmmm" deyin. Sesi yükseltin. Titreşimleri burnunuzda, alnınızda, ensenizde, göğsünüzde ve başınızın tepesinde hissedin.

Ses Perdesi-Bükümlülük

Sesin bükümlü çıkışı ses perdesinde değişiklik yapmakla mümkündür. "Do-re-mi-fa-sol-la-si-do2 notalarını düşünün. Her bir notayı farklı bir perdeden çıkarıyorsunuz. Gırtlağınızı küçültüp yukarıya yaklaştırdıkça sesiniz incelir: Tersini yaptıkça sesiniz kalınlaşır. Pes ve tiz sesler arasında sesinizle müzik üretirsiniz.

Ses çıkışı monoton olmamalıdır. Ses yüksek alçak tonda, hızlı-yavaş arasında, duraklamalı-duraklamasız, vurgulu-vurgusuz arasında değişerek çıkmalıdır. Sesin değişirliğini-bükümlülüğünü sesin müzikselliği olarak da tanımlayabiliriz. Herkesin kendine özgü bir konuşma müziği vardır.

Sese kolayca bükümlülük verebilmek için ses perdesinde değişim oluşturma yeteneğimizi geliştirmemiz gerekir. Üç teme ses perdesi üzerinde duralım: Pes, orta ve tiz sesler. Pes kalın, tiz ise ince sestir. Her üç perdede kendi içinde notalanabilir. Ses perdesi bir tür notadır. Notaların kelimelere uyarlanmasına da "bükümlülük" veya "boğumlama" diyebiliriz. Eğer konuşmacı sesinde boğum yapamıyorsa bilgisayar makinesinin tek düze çıkardığı sese benzer ses çıkaracaktır. Sesi bireyselleştiren ve herkesi ayrı bir konuşmacı yapan asıl sır sesin kişiye göre farklı boğumlanmasıdır.

ALIŞTIRMA: SES PERDESİ

Aşağıdaki alıştırmalarda ses perdesini kolaylıkla değiştirme çalışmaları yapılacak ve geliştirilen yetenek konuşma metinlerine uyarlanacaktır.

a)Pes(kalın sesinizle) "do, re, mi ,fa, sol, la, si, do-- do, si, la, sol, fa, mi, re, do" kolaylaştırıncaya kadar tekrar ediniz. Aynı çalışmayı orta ve ince sesinizle tekrar ediniz.

b)Sırasıyla kalın, orta ve ince sesinizle peş peşe "do, re, mi" deyin. Aynı çalışmayı nota yerine selen ile yapın: "e e, e", "a, a, a", "ı, ı, ı"

c)Yakılan bir mumu dudakların çok yakınında tutun. (u) sesini şiddeti artırarak uzatın. Boğazınızdan çıkan ses ile rasgele notalama yapın. Mum ışığında titreme çok az olacaktır.

d) Kendi olağan sesinizle "a" ya da "ah" deyiniz. Sonra seslenmeyi, azar azar değiştirerek çıkabileceğiniz en tiz, inebileceğiniz en pes-kalın perdeye kadar sürdürün. Kendinize en uygun, en güçlü tını düzeyini bulmaya çalışın.

e) Aşağıdaki dörtlüğü, önce tekdüze sonra da, sesi, anlama göre dalgalandırarak okuyun.

Burası Muştur, Yolu Yokuştur

Giden gelmiyor, Acep Ne iştir.

f) Aşağıdaki cümleleri, ok işaretiyle gösterildiği gibi, sesin perdesini yükselterek ya da alçaltarak okuyun. Bu arada ses iniş çıkışındaki değişikliklerin söz içeriğiyle uygunluğuna dikkat edin.

Gelin buraya. Kaç para ?

O mu saçma. Çarpın ellerinizi.

Kaldırabilirsiniz ¯ fakat dikkatle. Heyecanını sevdim¯ ama çok yoruldum.

sanıyorum¯ delili budur. Eminim başarabilirim.

d)Cümlelerin gerektirdiği duyguları kullanarak okuyun.

Yoruldum, umutsuzluğa kapıldım ve çok üzüldüm.

Seni vicdansız seni ! Bunun hesabını vereceksin.

Aman dikkat ! Çıngıraklı yılan var !

Bak hele ! Seni burada göreceğimi hiç ummuyordum.

Kaybedersem dayanamam gibi geliyor bana.

Hoşa Gitme/Tını

En güzel ses hiç bir zorlama görmeden çıkan sestir. ses organları gerildikçe sesin güzelliği bozulur. Katı, kulak tırmalayan, hırıltılı, madensel, tiz, burunsal, hışırtılı, buğulu, çok yumuşak, gevrek, biçimden yoksun sesler, hoşa gitmeyen seslerdir. Gerilmiş bir gırtlak ve ağız, gerilmiş kaslar sesi daha delici, daha yırtıcı bir hale getirir ve hoşa gidicilik özelliklerini yitirir.

Güzel bir tını geliştirmek için tüm ses organlarımızı gevşeteceğiz. Gevşeme ile birlikte seslendirme çalışmaları yapacağız. Gevşeme düzeyimiz arttıkça sesimizin tınısı sakin, düzgün ve temiz hale gelecektir.

a) Üst-alt dudak kaslarınızı gevşetin. Çenenizi iyice aşağıya bırakın. alın ve şakaklarınızı, yanak ve göz kaslarınızı gevşetin. Dilinizi gevşek bırakın. Hafifçe soluyun. aldığınız hava üfler gibi ağzınızda damağınıza çarpsın, ağzınızdan ve burnunuzdan birlikte çıksın. 10 defa bu şekilde soluyun.

b)Ağzınız kapalı, gırtlağınızı hiç sıkmadan burnunuzdan çıkan hava ile “Mmmm” deyin. Bunu yaparken sesin titreşimini göğsünüzde, başınızda alnınızda, burun kemiklerinizde ve burun deliklerinizde, kulaklarınızda, ensenizde ve başınızın tepesinde hissedin. Tüm bu bölgelerinizi ayrı ayrı gevşeterek sesinizin titreşimlerinin artmasını sağlayın.

c) Alt çene kaslarınızı iyice gevşetip ağzınızı alabildiği kadar açarak çenenizi gevşek bir halde sarkıtın. Önce yavaş, sonra hızını artıra artıra birkaç kez "bob" deyin. Gevşeyin ve soluğunuzun, dudaklarınızı itebildiği kadar dışarıya itmesini sağlayın. Yanak kaslarınızı gevşetin, yanaklarınızı şişirin yavaştan başlatıp hızınızı gitgide artırarak "bob" deyin.

d)"ha, ho, hu" hecelerini, aşağıdaki doğrultularda, beşer kez yineleyin : Gırtlakta yüksek ses ile; Gevşemiş gırtlak sesi ile; Sesi ağız boşluğunda çıkan havanın ağız boşluğuna çarpması suretiyle çıkararak.

e)"Ah" hecesini, fısıltı ile başlayıp gitgide tonlayarak yüksek bir ses elde edinceye dek yineleyin; daha sonra, yüksek sesten fısıltıya inin.

f) Para sayıyormuşçasına; arızalı bir telefonda, karşınızdakine telefon numarasını bildiriyormuşçasına, yıkılan boksörün başında sayıyormuşçasına ona kadar sayın.

g) "Ben sevinç ve heyecan doluyum!" cümlesini;

Gırtlağı zorlayarak fısıldayın, Burun sesi ile fısıldayın, Gevşemiş kaslarla, rahat söyleyin.

Söyleme Hızı

Dinleyicilerin algılama hızında -dakikada 90-130 kelime arası-söylenmeli konuşma anındaki duygulara, kişiliğe, yere ve dinleyicinin niteliğine göre değişimler göstermelidir. Heyecan, korku, telaş, öfke gibi durumlarda konuşma hızı artar; sevgi, üzüntü, saygı gibi durumlarda hız azalır. Düşünce ve heyecanda sükunet varsa orta hızın tercih edilmesi gerekir.

ALIŞTIRMA: SÖYLEME HIZI

a) Aşağıdaki paragrafı, önce yavaş, küçük bir topluluğun işitebileceği tonda fakat elinizden geldiğince hızlı; sonra da, büyük bir topluluğa hitap ediyormuşçasına ve yavaş söyleyin.

Acaba kendilerini çocuklarına duydukları şefkatte kaybeden annelerin tattıkları mutluluk hissedişinden daha yükseklere tırmanabilenler var mıdır? Beşeri ilişkiler çerçevesinde yoktur şüphesiz. Ancak insan, şefkati sadece anne-çocuk ilişkisiyle sınırlayarak hayatı boyunca muhtaç olduğu yüksek huzurdan mahrum olmamalıdır. Çünkü 80 yaşında ihtiyarlardan 8 günlük bebeklere kadar bütün insanlar şefkat edilmeye muhtaçtırlar ve Rablerinin engin şefkati altında karşılıksız korunurlar.

b) Aşağıdaki cümleleri, önce, tekdüze bir tonla, sonra, cümlelerin duygu yönlerini dikkate alarak yanlarında belirtilen hızlarda söyleyin :

- Ne güzel bir gece, değil mi? (yavaş)

- Ben bu adamı nerede gördüğümü bir hatırlayabilsem. (hızlı)

- Böyle bir hileye baş vuracak kadar alçalacağın hiç aklıma gelmezdi. (hızlı)

- Bir daha yüzünü görmek istemiyorum senin. Defol karşımdan. (hızlı)

- Bu derece iyi bir insanı ömrümde görmedim. (yavaş)

- Dikkat et ! Arabaya çarpacaksın ! (hızlı)

-İçeri girebilir miyim? (yavaş)

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Diksiyon

Güzel ve etkili konuşmada diksiyon (söyleniş-telaffuz-pronounciation) yani seslerin doğru çıkarılması son derece önemlidir. Fonetik bilgisi seslerin çıkarılışını inceler. Diksiyon ise buna ek olarak daha geniş bir kapsamda, ses organlarının doğru sesleri çıkarabilecek şekilde eğitilmeleri üzerinde odaklanır. Bu yönüyle diksiyon önemli ölçüde fonetiğe dayanır. Ancak biz bu bölümde konunun fonetik yönü üzerinde ayrıntılı durmayacağız.

Türkiye'de seslerin çıkarılmasında yörelere göre farklılık vardır. Ancak güzel seslendirmede daha çok İstanbul ağzı esas alınır. Seslerin gerektiği gibi çıkarılabilmesi için ses aletlerinin- gırtlaktan başlayarak dil, dudaklar, çene ve buruna kadar tüm ses aletlerinin eğitilmesi gerekir. Bu çerçevede aşağıda çeşitli alıştırmalar yer alacak.

Alıştırmaları yaparken ses çıkışlarını netleştireceğiz. İyi boğumlanma yani heceleri netleştirerek seslendirebilmek için dudak tembelliğini ortadan kaldırmamız gerekir. Sesleri ses organlarını abartılı kullanarak çıkaralım. Aşağıdaki doküman dört bölümden oluşmuştur: Birinci bölüm ses organlarının eğitimine ilişkin alıştırmalar; ikinci bölüm, sesli harflerin çıkarılışı; üçüncü bölüm sessiz harflerin çıkarılışı ve kullanımını anlatmaktadır. Dördüncü bölüm ise sesli ve sessiz harflerin cümle içinde karışık şekilde kullanımına ilişkin alıştırmalardan oluşmaktadır.

Bu alıştırmalarda verilen örnek cümle veya hecelerin bıkmadan ısrarla tekrar tekrar seslendirilmesi gerekir. Bu çalışma sürdürüldükçe seslerin ağızdan akarcasına çıkmaya başladığını, başlangıçtaki zorlanma veya tutukluğun ortadan kalktığını göreceksiniz.

Diksiyon sesin güzel çıkmasını ve sözlerin doğru seslendirilmesini amaçlayan sanatın adıdır. Diksiyon bu yönüyle ses ve söz üzerinde odaklanmıştır. Sözün içeriğinin kodlanması yani etkili iletişim diksiyon sanatının dışında kalan bir konudur. Ancak konu üzerinde oluşturulan eserlerde bir karmaşanın mevcut olduğunu da itiraf edelim.

Kitabınızın diksiyon bölümünde diksiyonun temel öğeleri üzerinde durulmuştur. Bu öğeler söyleniş-fonetik, boğumlanma, vurgu, durak ve ulamadan oluşmaktadır. Fonetik seslerin doğru çıkarılmasıyla ilgilenen bir alandır. Boğumlanma, seslerin birbiri ardına tam ve tok şekilde kaybolmadan çıkarılması alanıyla ilgilenir. Vurgu, söylemedeki monotonluğun kırılmasını sağlayan, her dilde kendine özgü gelişen bir telaffuz konusudur. Yazı noktalaması ve duraklarıyla konuşma noktalaması veya durakları birbirinden farklı olabilmektedir. Durak bölümü, bu sorunun çözümünü amaçlamaktadır. Ulama çalışmalarına gelince, bu çalışmalar kelimeler arasında uyumlu geçişler sağlamayı amaçlamakta ve dilin doğal kurallarından yararlanmaktadır.

Söyleniş-Fonetik

Söyleniş bölümünde sesli ve sessiz harfleri ayrı ayrı inceleyeceğiz. Türkçe'de 8 adet sesli ve 21 adet sessiz harf vardır. Sesli harfleri "ünlü", sessiz harfleri de "ünsüz" kelimesiyle tanımlayacağız. Türkçe'mizdeki ünlüler "a, e, ,ı, i, o, ö, u, ü"den oluşur. Ünsüzler ise "b, c, ç, d, f, g, ğ, h, j, k, l, m, n, p, r, s, ş, t, v, y, z" den oluşur. Söyleniş bölümünde ünlü ve ünsüz harflerin fonetiğini öğreneceğiz. Aşağıda konular hem anlatılmış hem de gerekli alıştırmalar birlikte verilmiştir.

ALIŞTIRMA: FONETİK

Ünlüler

A

Konuşma dilimizde birbirinden ayrı söylenen iki (a) vardır. Bunlardan biri (kalın a) diğeri de (ince a) dır. Her iki (a) bazen uzun, bazen kısa okunabilir. Bu iki (a) yı söylerken birbirinden ayırt etmek için (ince a) nın üzerine şu (^) işareti koyarak gösterelim.

Kalın A

Şu şekilde söylenir: Dil doğal duruşunu değiştirerek ortaya doğru biraz yükselir, dudaklar hareketsiz, yanaklar gevşek ve çeneler açık. aaa aaaa aaaa

Elâlem ala dana aldı ala danalandı da biz bir ala dana alıp aladanalanamadık. Akrabanın akrabaya akrep etmez ettiğini. Ağlarsa anam ağlar, kalanı yalan ağlar.

İnce A

(Kalın a) ya oranla daha ileriden söylenen bir ünlüdür. Dilimize geçen yabancı kelimelerden gelmiştir. Bu kelimelerin başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: lâla, lâstik, hâl. hâlbuki, lâf, lâkırdı, lâle, lâl, kâse, lâle, lânet, lâzım, kâzım, kâtip gibi.**

Lâla lâtif lâleli lâmbasını lâcivert lâke lâvabodan nâzik, nâdide şefkâte verdi.

Uzun A

Bunu da (â) şeklinde gösterelim :

Önek: Nâne, nâdir, nâme, câhil, câhit, seyahât, sâdık, sâbit, kâtil, nâzik târih, mâvi, hâttâ, hârf, dikkât, şefkât, kabahât, sıhhât, nâmus, nâne, nâsihat,

E

Konuşma dilimizde birbirinden ayrı söylenen iki (e) vardır. Bunlardan biri (açık e) diğeri de (kapalı e) dir. Bu iki (e) yi söylerken birbirinden ayırt etmek için (kapalı e) nin üzerine şu (') işareti koyarak (açık e) den ayıralım. eee eeee eeee

Açık E

(Açık e) şu şekilde söylenir: Çeneler (a) ünlüsünde olduğu gibi, dil ileri doğru yükselir. Kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Eş, sen, sene- Edebi edepsizden öğren: Ekmeği ekmekçiye ver, bir ekmek de üste ver: Evlinin bir evi, evsizin bin evi var. - Bir elin nesi var, iki elin sesi var. - Sen dede ben dede bu atı kim tımar ede.**

Kapalı E

(Kapalı e) şu şekilde söylenir: dudak kenarları kulaklara doğru biraz yaklaşıp çeneler hafifçe sıkılır.

Gece penceredeki benekli tekir kedi tenceresindeki eti yedi.

I

Şu şekilde söylenir: Çıkış noktası damağın arka kısmındadır. Dudakların köşesi kulaklara doğru açılır. Dil damağın arkasına doğru toplanarak dar bir geçitten havayı bırakır. Dilimizde (ı) ünlüsü kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Isı, ıslık, ılıcalı ııı ıı ıııı**

- Ihlamuru ısıt: Tıkır tıkır: Mırıl mırıl: Şıkır şıkır. Yığın yığın, kıpır kıpır, gıcır gıcır, ıslak ıslak, pırıl pırıl, fırıl fırıl, zırıl zırıl.

İ

Şu şekilde söylenir: Çıkış noktası damağın ön kısmındadır. Dudakların köşesi kulaklara doğru açılır, dil damağın iki yanına dayanarak dar bir geçitten havayı bırakır. Kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: İz, dil, izci iii iiiii iiiii**

İki dinle bir söyle- iki el bir baş içindir.

Dilimizde süresi uzun olan (i) lere rastlanır:

İcat, biçare, bitap, bitaraf, veli, fenni, fiziki, cani, hayati, nihai, fuzuli, deruni

O

Konuşma dilimizde kalın ve ince olmak üzere iki ayrı O vardır.

Kalın O

Çeneler açık, dudaklar birbirine yakındır ve ağız içi yuvarlaktır. Kelime başlarında sık rastlanır. **Örnek: Ot, ova, ocak, olmak, ordu, oda, orman, ortak, bando, banyo, biblo, bono, fiyasko, tango, solo, fono, foto, radyo, stüdyo, şato, tempo, vazo, Olmaz olmaz deme, olmaz olmaz. oooo oooo ooo**

İnce O

Biraz daha ileriden daha az yuvarlak yapılarak söylenir.

Lobutları loş locasında notalıyan normâl lort losyoncusunun lokantasında nohutları lokumlarla karıştırdı.

Ö

Çeneler ve dil (açık e) ünlüsünde olduğu gibidir. dudakların alt ve üst köşeleri birbirine yaklaşıp ağız küçük bir yuvarlak gibi olur. (ö) ünlüsü çoğunlukla kelime başında bulunur. ööö ööö öööö

Örnek: öbek, öc, ödenek, ödünç, ödeşmek, ödev, öfke, öğrenmek, öğrenim, öğretim, öğünmek, öğüt, ökçe, öksürük, örs

- Ölenle ölünmez. - Ölüm kalım bizim için. - Önce düşün. sonra söyle. - Öfkeyle kalkan zararla oturur.

U

Konuşma dilimizde birbirinden ayrı söylenen iki (u) vardır. Bunlardan biri (kalın u) diğeri de (ince u) dur.

Kalın U

Çeneler açık, dudaklar birbirine iyice yaklaşık ve ağız tam bir küçük yuvarlak olur. **Örnek: Uç, ucuz, uçak, uçurum, uykucu, ulu uuu uuu uuu**

Unkapanı uğradığı uğursuzluktan upuzun uzandı.

İnce U

(Kalın u) ya oranla daha ileriden söylenir. Ünlüsü çoğunlukla yazıda (ü) ünlüsü ile gösterilir. **Örnek: Rûya, rûzgâr, hûlya, gûya, lûzûm, lûtfen, lûgat, nûr, nûmara, Nûri,**

Gûya Hûlya rûyasında Lûtfi'ye nûmaralı nûtuk söyliyerek lûtfetmiş.

Ü

Çeneler ve dil (açık e) ünlüsünde olduğu gibidir. Dudakların alt ve üst köşeleri birbirine iyice yaklaşır ve büzülür. (ü) ünlüsüne dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda sık rastlanır. **Örnek: Üç, üçgen, üçlü, üçüz, üflemek, ülker, ülkü, ün, ünlem, ünlü, üreme, ürkek ,ürpermek, üzüm, üstün, üşenmek, ütü üüü üüü**

- Üzüm üzüme baka baka kararır. -Ülker üzüntüden üzüm üzüm üzüldü. -Ürümesini bilmeyen köpek, sürüye kurt getirir.

Ünsüzler

B

Dudakların birleşip açılmasıyla meydana gelir. Kelimenin başında veya ortasında bulunur. Kelime başında örnek: Baş, boş, bıçak, biber Kelime sonunda (p)ye dönüşür. **Örnek: Kitap, kap, hesap, çorap. Ancak kelime sonunda ünlü bulunursa eski konumuna döner: Örnek: Kitabı, dolabı, kabı, hesabı**

Gerçekte (p) ile biten kelimeler ise değişmezler. Örnek: sap-sapı, çöp-çöpü, top-topu, tüp-tüpü, küp-küpü, kulp-kulpu, hap-hapı,

Bi Be Ba Bo Bu Bö Bü Bı	**Bip Bep Bap Bop Bup Böp Büp Bıp**
Bil Bel Bal Bol Bul Böl Bül Bıl	**Bir Ber Bar Bor Bur Bör Bür Bır**
Bit Bet Bat Bot But Böt Büt Bıt	**Bis Bes Bas Bos Bus Bös Büs Bıs**

Babasının benekli bıldırcını bitişik bostanda böceklerden bunalarak büzüldü.

C

Dişler birbirine yaklaşık, dil ucu dizlerin ön kenarına yayılmış, alt çene aşağı düşerek çıkar. **Örnek: Cam. caba, cacık, coşkun, cömert, cüce, cümle. Kelime sonunda (ç) olur.**

Ci Ce Ca Co Cu Cö Cü Cı	**Cip Cep Cap Cop Cup Cöp Cüp Cıp**
Cik Cek Cak Cok Cuk Cök Cük Cık	**Cit Cet Cat Cot Cut Cöt Cüt Cıt**

Cambaz Cevat cılız cimri coşkunla cömertliğe cumbada cüret ettiler.

Ç

C harfinden biraz daha sert olarak çıkar. Çıkış biçimi aynıdır.

Çi Çe Ça Ço Çu Çö Çü Çı	**İç Eç Aç Oç Uç Öç Üç Iç**
Çip çep Çap Çop Çup Çöp Çüp Çıp	**Tiç Teç Taç Toç Tuç Töç Tüç Tıç**
Piç Peç Paç Poç Puç Pöç Puç Püç Pıç	**Şiç Şeç Şaç Şoç Şuç Şöç Şuç Şüç Şıç**

Çardaklı çeşmedeki çırak, çiçekleri, çorbanın çöreğini ve çuvalları çürüttü.

D

Dilin damağın ön kısmına üst diş köklerine dokunmasıyla çıkarılır.

Örnek: Dam, dal, dar, dış, diş, dadı, dede, deney,-demir,

Kelime sonunda (t) olur. Yalnız anlamlan ayrı olup söylenişleri benzeyen bir kaç kelimeyi birbirinden ayırmak için (d) olarak yazılır. Örnek: Ad (isim), at (hayvan), od (ateş), ot (bitki), had (derece), hat (çizgi)

Di De Da Do Du Dö Dü Dı **Dip Dep Dap Dop Dup Döp Düp Dıp**

Dik Dek Dak Dok Duk Dök Dük Dık **Dit Det Dat Dot Dut Döt Düt Dıt**

Dir Der Dar Dor Dur Dör Dür Dır **Diz Dez Daz Doz Duz Döz Düz Dız**

Davulcu dede dışarlıklı dikişçiyi dolandırırken dönemecin duvarından düştü.

F

Üst kesici dişler alt dudağın üstüne dokunup açılmasıyla çıkarılır. Dilimizde çoğunlukla kelime başında, pek seyrek olarak da ortasında ve sonunda bulunur. Örnek: Fal, fil, fakat, falaka, falanca, faraş, felek, ferman, fasafiso, federasyon, felâket, felç, fevkalâde, frak, fitre, film·, fayans, fötr, fonojenik, futbol, füze

Fil Fel Fal Fol Ful Föl Fül Fıl **Fit Fet Fat Fot Fut Föt Füt Fıt**

Fip Fep Fap Fop Fup Föp Füp Fıp **Fif Fef Faf Fof Fuf Föf Füf Fıf**

G

Dil sırtının damağın gerisini, bir de damağın daha ön kısmını kapatmasıyla meydana gelir. Örnek: Gaga, gagalamak, gam, galiba, gar, garaj, gargara, gazete, gelincik, göçmen, gölge, gönye, görev, güzellik.

(G) ünsüzünün iki çıkış noktası vardır. İnce ünlülerle damağın ön kısmından çıkar. **Örnek: Gâh, gel, gör, git, gûya, güç. Kalın ünlülerle damağın gerisinden çıkar. Örnek: Gar, gıcık, gocuk, guguk, gibi.**

Gi Ge Ga Go Gu Gö Gü Gı **Gik Gek Gak Gok Guk Gök Gük Gık**

Gip Gep Gap Gop Gup Göp Güp Gıp **Gif Gef Gaf Gof Guf Göf Güf Gıf**

Gil Gel Gal Gol Gul Göl Gül Gıl **Gir Ger Gar Gor Gur Gör Gür Gır**

Galip Geyvede gır gır giden gocuklu göçmen gururluya güldü.

Ğ

Dilimizde varlığını ancak kendinden evvel gelen ünlünün süresini uzatmakla hissettirir. Kelime başında bulunmaz, iki ünlü arasında ise ikili ünlü meydana getirir. Örnek: Boğaz-boaz, doğal -doal, yoğurt - yourt

Konuşma dilimizde bazan y ve v seslerine döner. Örnek: Eğer-eyer, diğer-diyer, soğuk-sovuk

Ği Ğe Ğa Ğo Ğu Ğö Ğü Ğı **Ğir Ğer Ğar Ğor Ğur Ğör Ğür Ğır**

Ğip Ğep Ğap Ğop Ğup Ğöp Ğüp Ğıp **Ğil Ğel Ğal Ğol Ğul Ğöl Ğül Ğıl**

H

Bir soluk harfi olup ağzın (kalın a) ünlüsünü çıkardığı durumla meydana gelir. Örnek: Habbe, haberci, haber, hacamat, hacı, hacıyatmaz, hadde, hademe, hafız, hafif, hafta, hakiki, hakir, hâlbuki, hallac, hassâs, hece, hımhım, hipnotizma, hokkabaz, hulâsa, hulyalı, hüner, hücum, hücre, hüviyet,

Hi He Ha Ho Hu Hö Hü Hı **Hih Heh Hah Hoh Huh Höh Hüh Hıh**

Hip Hep Hap Hop Hup Höp Hüp Hıp **Hit Het Hat Hot Hut Höt Hüt Hıt**

Hil Hel Hal Hol Hul Höl Hül Hıl **Hir Her Har Hor Hur Hör Hür Hır**

Habeş hemşire hırkalı hizmetçi hoppa hödüğe hurmaları hürmetle sundu.

J

Dişler birbirine, dil sırtı da katı damağa yaklaşır, havanın dil ortasından sızmasından meydana gelir. Örnek: Jale, Japon, jandarma, jambon, jelâtin, jeoloji, jeolog, j jest, jilet, jübile, jüri.Halk arasında (j) ünsüzünün (c) olduğu görülür. Örnek:Japon- Capon, jandarma - candarma, panjur = pancur, jurnalcı = curnalcı,

Ji Je Ja Jo Ju Jö Jü Ji **Jij Jej Jaj Joj Juj Jöj Jüj Jıj**

Jir Jer Jar Jor Jur Jör Jür Jır **Jil Jel Jal Jol Jul Jöl Jül Jıl**

Jip Jep Jap Jop Jup Jöp Jüp Jıp **Jis Jes Jas Jos Jus Jös Jüs Jıs**

Japon jeolog jiletini jurnalıyle jüriye verdi.

K

Dil sırtının damağın gerisini, bir de damağın daha ön kısmını kapatmasıyla meydana gelir. İnce ünlülerle damağın ön kısmından kalın ünsüzlerle ise arka kısmından çıkar. Örnek1: Kel, kir, kör, kâtip kâhya, Örnek2: Kaba, kaya, kaçak, kadastro, kadın kadife, kalp, kal

Ki Ke Ka Ko Ku Kö Kü Kı **Kik Kek Kak Kok Kuk Kök Kük kık**

Kil Kel Kal Kol Kul Köl Kül Kıl **Kir Ker Kar Kor Kur Kör Kür Kır**

Kip Kep Kap Kop Kup Köp Küp Kıp **Kit Ket Kat Kot Kut Köt Küt Kıt**

Kara ketenlik külahlı kuş kara kediyi yedi

L

Dil ucu damağın ön kısmına(lale), bir de daha gerisine(olay) dayanır, hava dilin yanlarını titreterek sızar. Örnek: lâbirent, lâboratuvar; lâcivert; lâçka, lâdes, lâf, lâkap, lâhana, leylâk, leziz, limon, lise, litografya, liyakat, löca, lödos, lökanta, lokma, lökomotif, lösyon, löş,

Li Le La Lo Lu Lö Lü Lı **Lil Lel Lal Lol Lul Löl Lül Lıl**

Lir Ler Lar Lor Lur Lör Lür Lır **Lip Lep Lap Lop Lup Löp Lüp Lıp**

Lit Let Lat Lot Lut Löt Lüt Lıt **Lin Len Lan Lon Lun Lön Lün Lın**

(L) ünsüzü bazı kelime ortalarında ve sonlarında kaybolur, Örnek: Nası şey = nasıl şey, kak ordan = kalk ordan, Adi konuşmada (r) ünsüzününün (l) olduğuna sık rastlanır. Buna (Leleşme) denir.Önek: Birader-bilâder, Berber-belber, servi - selvi, serbest = selbes, bâri = bâli, diye= diyelek, kerli ferli = kelli felli, zemberek -zembelek, merhem - melhem, terlik = tellik, amerikan = amelikan

M

Dudakların birleşip açılması ve damağın hafif alçalmasıyla meydana gelir. Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. Örnek: Maalesef, macera, maç, madalya, maalmemnuniye, maarif, modern, mücevher, madenî, manzume, müzakere, mütemmim

Mi Me Ma Mo Mu Mö Mü Mı **Mip Mep Map Mop Mup Möp Müp Mıp**

Mir Mer Mar Mor Mur Mör Mür Mır **Mil Mel Mal Mol Mul Möl Mül Mıl**

Min Men Man Mon Mun Mön Mün Mın **Mim Mem Mam Mom Mum Möm Müm Mım**

Muhallebici melankolik Mısırlı Mirza modern mösyöyle Muradiyede müzik dinledi

N

Dilin damağın ön kısmına, diş köklerine dayanıp açılmasıyla meydana gelir: Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. Örnek: Nasır, nadan, nadide, nafaka, nafile, naftalin, nakil, nakit , nal nalbant, namaz, namus, nankör, narin, narkoz, nâsihat, nâzım, nazik, nesir, nezaket, nilüfer, nisan

Ni Ne Na No Nu Nö Nü Nı **Nip Nep Nap Nop Nup Nöp Nüp Nıp**

Nil Nel Nal Nol Nul Nöl Nül Nıl **Nir Ner Nar Nor Nur Nör Nür Nır**

Nim Nem Nam Nom Num Nöm Nüm Nım **Nin Nen Nan Non Nun Nön Nün Nın**

Namlı nane nini nini naneleri numaraladı

P

Dudakların birleşip açılmasıyla ve açılma sırasında dışarıya hava fırlamasıyla meydana gelir. Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Paça, paçavra, paket, pala, palamut, panorama, pansiyon, pantolon, papatya, paragraf, paramparça, paraşüt, paratoner, parazit, patinaj, pedagoji, plak, plaka, plan, planör, politika, porselen, porsiyon, program, projeksiyon, protesto, psikoloji,**

Pi Pe Pa Po Pu Pö Pü Pı **Pip Pep Pap Pop Pup Pöp Püp Pıp**

Pil Pel Pal Pol Pul Pöl Pül Pıl **Pir Per Par Por Pur Pör Pür Pır**

Pit Pet Pat Pot Put Pöt Püt Pıt **Pis Pas Pos Pus Pös Püs Pıs**

Palavracı peltek pısırık pişkin poturlu porsuk pulcu püskürdü.

R

Dil ucunun yukarıdaki kesici dişlere yakın noktayla meydana getirdiği kapağın bir çok defa açılıp kapanmasıyla meydana gelir. Kelime başında bulunan (R) kolay söylenir. Fakat kelime sonlarındaki (R) ünsüzlerine önem verilmezse anlaşılması güç olur. **Örnek: Rabıta, radyatör, radyografi, rahat, roket, raket, ramazan, randevu raptiye, rol, reçete, rehber, rehin, rejisör, rakip, reklâm, rekor, repertuvar, reverans, rezonans, riyakâr, romatizma, rota, rozet, röportaj, rûya, rûzgâr,**

Ri Re Ra Ro Ru Rö Rü Rı **İr Er Ar Or Ur Ör Ür Ir**

Rir Rer Rar Ror Rur Rör Rür Rır **Tir Ter Tar Tor Tur Tör Tür Tır**

Fri Fre Fra Fro Fru Frö Frü Frı **Gri Gre Gra Gro Gru Grö Grü Grı**

Radyolu ressam Ramis Rasimin romanıyla röportaj yaptı

S

Dudaklar açıktır, dilin ucu alt diş köklerine yaklaşır ve hava dilin arasından tonsuz olarak sızar. Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Sap, saat, sabah, sabotaj, saman, servis sıska, seksek senaryo, stüdyo, spiker, smokin, hassas, kasa gibi**...

Si Se Sa So Su Sö Sü Sı **Sil Sel Sal Sol Sul Söl Sül sıl**

Sir Ser Sar Sor Sur Sör Sür Sır **Sis Ses Sas Sos Sus Sös Süs Sıs**

Siş Seş Saş Soş Suş Söş Suş Sış **İsi Ese Asa Oso Usu Ösö Üsü Isı**

Sandıklıda sepetleri sıralı simitçi sofrada sökülen sucukları süpürdü

Ş

Dişler birbirine, dil sırtı da katı damağa yaklaşır, hava dilin ortasından çıkar. **Örnek: şantaj, şantiye, şafak, şahin, şakşakçı, şimendifer, şimşek, şarapnel, şarjör, Şifre, şövale, şüphe, şölen,**

Şi Şe Şa Şo Şu Şö Şü Şı **Şil Şel Şal Şol Şul Şöl Şül Şıl**

Şir Şer Şar Şor Şur Şör Şür Şır **Şis Şes Şas Şos Şus Şös Şüs Şıs**

Şiş Şeş Şaş Şoş Şuş Şöş Şüş Şış **Şiz Şez Şaz Şoz Şuz Şöz Şüz Şız**

Şamlı şemsek şimşir şafak şakşaklandı

T

Dilin damağın ön kısmına diş köklerine dayanıp açılmasıyla meydana gelir:. Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Tabak, taban, tabela, tablet, tablo, talih, tarih, tapu, tatil, teklif, tekzip, telefon, teleskop, televizyon, telgraf, temenni, tempo, temsil, tentene, tepki, terlik, termos, testere, transatlantik, transformatör, trapez, titiz, tiyatro, tren, tribün, turp, turnike, tünel,**

Ti Te Ta To Tu Tö Tü Tı **Tik Tek Tak Tok Tuk Tök Tük Tık**

Tir Ter Tar Tor Tur Tör Tür Tır **Tit Tet Tat Tot Tut Töt Tüt Tıt**

Tis Tes Tas Tos Tus Tös Tüs Tıs **Tiş Teş Taş Toş Tuş Töş Tüş Tış**

Tatar tepsici tıknaz titiz Tosun tömbekici tulumbacıyla tütün tüttürdü.

V

Üst kesici dişler alt dudağın üstüne dokunur. Dilimizde kelime başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Vade, vadi, vagon, vahşi, vakit, vantilâtör, vapur, varil, varis, vasiyet, velvele, vergi, vestiyer, vesvese,**

Vi Ve Va Vo Vu Vö Vü Vı **Viv Vev Vav Vov Vuv Vöv Vüv Vıv**

Vil Vel Val Vol Vul Völ Vül Vıl **Vir Ver Var Vor Vur Vör Vür Vır**

Vis Ves Vas Vos Vus Vös Vüs Vıs **Viş Veş Vaş Voş Vuş Vöş Vüş Vış**

Velveleli vasi vesvese vadide vagon verdi

Y

Dil ortasıyla ön damak arasından çıkar. Dilimizde kelime başında ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek: Yaba, yaban, yağmur, yalan, yamyam, yankı, yan, yarış, yaz, yaş, yangın, yayan, toy, çay**

Yi Ye Ya Yo Yu Yö Yü Yı **Yiy Yey Yay Yoy Yuy Yöy Yüy Yıy**

Yil Yel Yal Yol Yul Yöl Yül Yıl **Yir Yer Yar Yor Yur Yör Yür Yır**

Yis Yes Yas Yos Yus Yös Yüs Yıs **Yiz Yez Yaz Yoz Yuz Yöz Yüz Yız**

Yalvaçlı yelpazeli yıldız yirmi yoksul yörükle yumurtalarını yükledi.

Z

Dilin ucu alt diş köklerine yaklaşır, hava dilin arasından tonlu olarak çıkar. Kelimelerin başında, ortasında ve sonunda bulunur. **Örnek; Zafer, zahire, zahmet, zakkum, zalim, zaman, zambak, zamk, zar, zarar, zarf, zemzem, zenci, zerdali**,

Zi Ze Za Zo Zu Zö Zü Zı **Zip Zep Zap Zop Zup Zöp Züp Zıp**

Zil Zel Zal Zol Zul Zöl Zül Zıl **Zir Zer Zar Zor Zur Zör Zür Zır**

İzi Eze Aza Ozo Uzu Özö Üzü Izı **Ziş Zeş zaş Zoş Zuş Zöş Züş Zış**

Boğumlanma

Ünlü ve ünsüz sesleri tam bir belirginlikte seslendirebilenler sağlam boğumlanma yaparlar. Boğumlanma yeteneğimizin gelişmesi için ses organlarımızın zorlandığı tekerlemeleri bol bol seslendirmemiz sorumuzu çözmemize yeterli olacaktır. Aşağıda önce ünlaler ve ardından ünsüzlerin esas alındığı tekerleme örnekleri verilmiştir. Bu tekerlemeleri hatasız ve çok rahat okuyabilecek şekilde tekrar etmelisiniz. Boğumlanma yeteneğinin gelişimi için her türlü metnin bol bol okunmasını tavsiye ediyoruz.

ALIŞTIRMA: BOĞUMLANMA

Ünlüler

(A) Abana'dan Adana'ya abarta abarta apar topar ahlatla ağdalı avuntucu ahmak Ahmet'in avandanlıklarını aparanlardan Acar Abdullah ile akıllı Abdi akşam akşam bize geldi. Al bu takatukaları, takatukacıya takatukalatmaya götür. Takatukacı takatukaları takatukalamam derse takatukacıdan takatukaları takatukalatmadan al getir.

(ı) Iğdır'ın ığıl ığıl akan ılıman ırmağının kıyıları ıklım tıklım ılgın kaplıdır.

(o) Okmeydanı'ndan Oğuzeli'ne otostop yap; Oltu'da volta at, olta al; Orhangazi'de Orhanelili Orhan'a otostopluk öğret; sonra da Osmancıklı Osman'a otoydu, totoydu, fotoydu, dök!

(u) Uluborlulu utangaç Ulviye ile Urlalı uğursuz Ulvi uğraşa uğraşa Urfa'daki urgancılara uzun uzun, ulam ulam urgan sattılar.

(i) Ibibiklerin ibiklerini iyice iyileştirmek için Istinyeli istifçi Ibiş'in istif istiridyeleri mi, yoksa, Iskilipli Ispinoz işportacı Ishak'ın işliğindeki ibrişimleri mi daha iyi, bilemiyorum. İbişle Memiş, mahkemeye gitmiş, mahkemeleşmiş mi, mahkemeleşmemiş mi?

(e) Eğer Eleşkirtli eleştirmen Eşref ile Edremitli Bedri'yi Eğe'nin en iyi eğercisi biliyorlarsa, ben de Ermenekli Erdem Ergene'nin en iyi elektrikcisidir derim.

(ö) Özbezön'ün özbeöz Ödemişli öngörülü öğretmeni Özgüraslan ile Özgüluslan özellikle özerk ön öğretimde öylesine özverili, övünç verici ve övgüye değer kişiler ki, hani tüm öğretim örgütleri içinde en özgün örnek onlardır diyebilirim.

(ü) Ürdünlü ünlü üfürûkçü Üryani, Ünye, Üsküdar, Ürgüp üzerinden ûlküdeşlerine üstüpü, üstübeç, üvez, üzûm, üzengitaşı ve üzünç götürürken, Üveyik'ten ürûyerek, ûvendirelerini sürüyerek yürüyen ûçkağıtçı ütücülerin ürkûntü ûreten ünü batasıca ünlemleriyle ürküverdi.

Ünsüzler:

(f) Farfaracı Fikriye ile favorili fasa fiso Fahri Fatsalı Fatma'yı görünce, fesleğenci feylesoy Feyyaz'ı, fındıkçı Ferhunde'yi anımsayarak feveran ettiler. Felemenkte Felemenklerin Felemenkçe mi konuştuklarını düşûne düşüne fertliği çektiler.

(p) Pohpohçu pinti Profesör pofur pofur pofurdayarak hınçla tunç çanak içinde punç içip pûlverizatör prospektüsünû papazbalığı biblosunun berisindeki papatpa buketinin bu yanına bıraktıktan sonra pâlas pandıras Pülümürle Pötürgeden getirdiği pörsük pötikare pöstekiyi Palulularin Pıtırcık pazarında partenogenes pasaparolası ile pertavsız pervasız pervaz peysajını ve peronospora pestenkerani pestilini posbıyıklı pisboğaz pedegoga Pınarbaşında beş etti.

(m) Marmara'daki Karmarisli mermerciler mermerciliği meslek edinmişler, ama Mamak'taki mamacılar manyetizmacılıkla marmelâtçılığı meslek edinememişler.

(v) Vırvırcı Vedia ile vıdı vıdıcı Veli velinimeti vatman Vahit e vilâyette veda edip Vefâ ya doğru vaveylâsız, velevasız velespitle volta vururlarken voleybolcu Vatran virtüöz Vicdanî ve Viranşehirli vatansever viyolonselist Vecibe ile karşılaştılar.

(b) Babaeskili babacan Bahri Beberuhi Bedri ile bıyıksız bıçkıcı bıngıldak Bahir'in Bigadiç'teki bonbon bonmarşesine varmışlar, o adadakilerin yüzlerine bön bön bakarak, büyülü büyük buhurdanlığı buğulu buğulu boşaltıp bomboş bırakmışlar, sonra da Bodrumda gözden kaybolmuşlar.

(s) Sazende Şazi ile zifoz Zihni zaman zaman sizin sokağın sağ köşesinde sinsi sinsi fiskoslaşarak sizî zibidi Suzi'ye sonsuz ve sorumsuz sorgun ederler. Sason'un susuz sazlıklarında badece soğanla sarmısak yetişebileceğini söyleyen Samsunlu sebzecilerin sözüne sizler de sessizce ve sezgilerinize sığınarak inanabilirsiniz.

(ş) Şavşatlı Şaban, Şarkışlalı şipşakçı Şekip, Şişhaneş'den şeytankuşunu, şiş şiyeyi şişlemiş, şiye keşişe şiş demiş.

(ç) Çatalağzı'nda çatalsız Çatalcalı çatalcının çarpık çurpuk çalçene Çoruhluya çarptırmasına ne dersin? Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar, nesi için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar? Karı için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar. Çarık çorap dolak, ben sana çarık çorap dolak mı dedim.

(l) Leyla ile Lalelili Lale'ye leblebi ile likör ikram etmiş. Lüpçüler,1ütfen lüzumlu lüzumsuz lakırdıları bırakın da lüzferle rızk, rot, rop, rint, ring, ray, radyoaktivite nedir diye konuşun.

(z) Zonguldaklı Zaloğlu Zöhre'nin kızı Zühal zibidi Zeki'ye ziyafet zerketti.

(s, t, z) Sedat Tınaz'ın tasası suratsız teyzesine rastlama sezen sıska sülük tazısını tuz tortusu tütsüsüııe tutmasıydı.

(ş, s) Şu köşe yaz köşesi, şu köşe kış köşesi, 0rtadaki soğuk su su şişesi.

(c) Cemil, Cemile, Cemal cumaları cilacı cüce Canip'in cicili bicili cumbalı ciltevinde cümbür cemaat cacıklı civcivle cücüklü cacık yerler sonra da Cebecili cingöz coğrafyacının cinci ciciannesinin cırcırböceğini dinlerler. Ocak kıvılcımlandırıcılarından mısın, kapı gıcırdatıcılarından mısın? Ne ocak kıvılcımlandırıcılarındanım, ne kapı gıcırdatıcılarındanım.

(d) Dadaylı dadımın Dodurgalı düdük delisi dedesi diline doladığı dedbebeli dedim dedisiyle dırdırını dilinden düşürüp de bir kez olsun doya doya düden diyemeden, düdenin dallara doldurduğu doyumlu yemişlerden doyasıya yiyemeden darıdünyadan göçüp gitti.

(k -i-u) Kilisli kikirik kilimci Kilizmanda'ki kilitli kilisede kimliğini kimseye sezdirmeden kucak kucak kuskuslu kuşkonmazı kukumav kuşuna, kişiliksiz kulağakaçan kirliğ kirloz kirpiye de Kuşadası'nın kuşhanesindeki kuşbaşlı kuşbazla birlikte önce kişnişli kuşüzümünû, sonra da Kumla'nın kumlu kumlu kuşkirazını yutturmuş.

(k-ı-i) Kınıklı kılıbık kırpıntı Kıyasettin, Kırımlı kılkuyruk kıtmiri kıkır kıkır kıkırdatarak küskütük küçümen küfeci külhaniyle külüstür Kürşat'ı külünklü küngür üstüne küttedek devirdi.

Kırıkhandaki kırıkçı kırçıl kargın kırgın kırıkçısı kırmızı kırda kıkır kıkır kıkırdayarak Kırımlı kıkırdakçının kızıl kırlangıçlarını kışın kırlarda Kırgızlı kırpıntıcı kırışık Kırımtov'un kırıkkıraklarıyla besliyormuş.

(k-o-ö) Koca kokoz kokainman kokorozlana kokorozlana Kazablankalı kozmonota kök, kok, köken, kokot, kök sökmek, kokoreç, kökmantar, köknar, köçekçe, körkandil, krematoryum, kösnüklük ne demek diye sormuş.

(y) Yalancıoğlu yalıncık yayladığının yahnisini yağsız yiyebilirse de yayladığının yağlı yoğurdundan, Yüksekova'nın yusyumru yumurta yumurtlayan tavuklarından, bir de yörük ayranıyla yufkasından asla vazgeçemez.

(g) Güneyli girgin gammaz Galip Gavurdağı'nda güpegündüz galeyana gelmiş de Gülgiloğlu Gaziantepli gazup gazinocuyu Gölköylü gitaristle birlikte Gümüşhane'ye göndermiş. Geçen gece Gemerek'ten Gediz'e gelen Gebzeli gezginci gizemcilerden gitarist general Genzel, gençlere, gerçekdışılıkla gerçeklik dışı ilişkiler arasında ne gibi bir geçerlilik gerçekliği olduğunu sordu.

(k, g) Galata kulesi kapısı karşısındaki kuru kahvecinin gıgısı çıkık, dişi kırık, kurbağa kafalı, karakoncolos kalfası Hakkı karışıklığa getirip kahveye kavruk kakule kırığı kattı.

(h) Hahamhanede hahambaşı hahamı homur homur homurdanır görûnce, hemencecik heyecanlandı, hızlandı, hoşnutsuz hırçın halhallarla halkaları, halatları hallaçlara verdi.

(b- p- d-y) Batı tepede tahta depo dibinde beytutet eden pullu dede tekkesinden matrut bitli Vedat, dar derede tatlı duttan dürülü pide yutup pösteki dide dide dört ayda dört türlü derde tutuldu.

(b-p)Bir pirinci birinci buluşta bir inci gibi birbirlerine bağlayıp Perlepe berberi bastıbacak Bedri ile beraber Bursa bağrına parasız giden bu paytak budala, basası topal Badi'den biberli bir papara yedi.

(b-d) Baldıran dalları ballandırmalı mı, ballandırılmamalı mı? Sonra o bala daldırılan baldıran dalları dallandırılmalı mı, ballı dalla dallandırılmamalımı?

(t-d) Titiz, temiz, tendürüst dadım; tadını tattığı tere demetini dide dide dağıttı da hiddetinden hem dut dalında takılı duran dırıltı düdüğünü öttürdü, hem de didine didine dedim dedi, dedim dedi dedi durdu.

(t-ç-s) : Ûstü üç taşlı taç saplı üç tunç tası çaldıran mı çabuk çıldırır, yoksa iç içe yüz ton saç kaplı çanı kaldıran mı çabuk çıldırır? Üç tunç tas has kayısı hoşafı.

(t-k) Al bu takatukaları takatukacıya takatukalatmaya götür. Takatukacı takatukaları takatukalamam derse, takatukacıdan takatukaları takatukalatmadan al gel.

(l-d-n) Elalem bir aladana aldı aladanalandı da biz bir aladana alıp aladanalanamadık.

(k-r) : Kırk kırık küp, kırkının da kulpu kırık kara küp.

(k-r-d) A be kuru dayı, ne kuru sarı darı bu darı a be kuru dayı?

(b-m-ş) : Ibiş'le memiş mahkemeye gitmiş, mahkemeleşmiş mi, mahkemeleşmemiş mi?

(d-l-t-r-k) Şu karşıda bir dal, dalda bir kartal; dal sarkar, kartal kalkar; kartal kalkar, dal sarkar. Dal kalkar, kartal sarkar, kantar tartar. Şu karşıdaki kara kuru kavak, karardın mı ey kara kuru kavak, sarardın mı ey kara kuru kavak!

(s-k) Bu yoğurdu sarmısaklasak da mı saklasak, sarmısaklamasak da mı saklasak.

(m-y-l) Bu yoğurdu mayalamalı da mı saklamalı, mayalamamalı da mı saklamalı?

(b-ş-z) Sizin damda var beş boz başlı beş boz ördek, bizim damda var beş boz başlı beş boz ördek. Sizin damdaki beş boz başlı beş boz ördek, bizim damdaki beş boz başlı beş boz ördeğe : siz de bizcileyin beş boz başlı beş boz ördek misiniz demiş.

(d-p-k) Değirmene girdi köpek, değirmenci çaldı kötek; hem kepek yedi köpek, hem kötek yedi köpek.

Vurgu

Konuşma sırasında kelimelerin tüm heceleri aynı tonda ve aynı vurgu ile okunmaz. Tüm dillerde kelimelerin farklı hecelerine vurgu yapılır ve bu vurgular konuşmanın doğallığını oluştururlar. Tek düze ve tek tonda çıkan bir konuşma akışını düşünün. Bilgisayar makinelerine okutulan konuşma metinlerini dinlemişseniz bu vurgu monotonluğunu açık bir şekilde gözlemlemişsinizdir. Her dilde kelimelere yapılan vurgu yerleri değişebilir. Burada Türkçe'de vurguların yerleri konusunda bize yardımcı olacak bazı kuralları aktarıyoruz:

1.Her kelimenin bir hecesi üzerinde mutlaka ses baskısı (vurgu) vardır. Örneğin "heye<u>can</u>" kelimesinde vurgu son hecededir.

2.Türkçe'de kural olarak vurgular son hece üzerindedir. İstisnalar hariç kelimeye ekleme yapıldıkça vurgu son heceye doğru kayar.

he<u>ce</u>-- hece<u>ler</u>-- heceler<u>de</u> -- hecelerde<u>ki</u>

3. Bazen vurgu sondan önceki hecelerden birine yapılır. Bu tür istisna durumları aşağıda gösterelim:

--İlk heceye: İl, bölge, semt adları

İl: Ankara, Samsun, Erzurum, İzmir, Konya, Rize, Urfa, Paris, Sofya, Moskova

Bölge: Akdeniz, Marmara, Ege, Karadeniz

Semt: Dikmen, Çankaya, Etlik, Bahçecik, Topkapı

--Ortadaki hecelerden birine: İl, bölge, semt adları

Erzincan, Edirne, Trabzon, Sakarya, Denizli, Anadolu, Keçiören, Duşambe,

--Zarf ve bağlaçlarda **ilk** heceye:

Niçin, ancak, önce, sonra, ayrıca, yalnız, belki, henüz, ansızın, nasıl, hangi

--Türkçe kelimelerin aldığı bazı ekler vurguyu bir önceki heceye kaydırır. Bu ekler: “ ce, le, me/ma, se/sa, im/sin”

“**Sen**ce, be**nim**le, o**ku**ma, yaz**dır**ma, gi**der**se, bi**li**rsin”

4.Dilimizde bulunan Arapça- Farsça kökenli bazı kelimelerde uzun heceler vardır. Uzun seslerde istisna bir durum, vurgu uzatılan hece üzerinde görünür. Bu kelimeleri öğrenmek gerekiyor. Bu uzatmalar kelimelerin başında, ortasında veya sonunda olabilir. Bu kelimeler için genel bir kural yoktur. her birinin kendine özel bir vurgusu bulunur. Bu kelimelerin uzatılan hecelerinin yerine göre vurgu başta, ortada veya sonda bulunur.

Vurgu başta: kâtil, câhil, sâmi

Vurgu ortada: teâmül, mukâbil, hazîne, mücâdele,

Vurgu sonda: Ziyâ, kat’î, denî, zekî, hafî,

5.Türkçe’de “ğ” her zaman, “y” ise bazı durumlarda vurguya benzer bir değişim oluşturur. “Ğ” ünsüzü bulunduğu hecede kendinden önce gelen ünlünün uzatılmasına yol açar. Aynı uzatma durumu “y” için de geçerlidir. Söz konusu uzatma seslendirmede vurgu gibi yansımaktadır.(yan yana iki ünlü uzatmayı belirtmek için kullanılmıştır.)

“Ğ” ünsüzü ile: yağmur= yaamur, öğretmen=ööretmen, öğle=ööle, ağabey=aabey, koğmak=koomak

“Y” ünsüzü ile: böyle=bööle, söylemek=Söölemek, öyle=ööle

6.Sert ve gürültülü çıkan bazı ünsüzler vurguyu bulundukları heceye taşırlar. Bunun için söz konusu ünsüzün hecenin son harfi olması gerekir. Bu ünsüzler “ç, k, p, r, ş, z”

kaçtım, **yok**muş, **sap**tı, **or**du, **şaş**tı, **ez**di

7. Abartı amacıyla kullanılan bazı heceler vurguyu kendi üzerlerine alırlar.

sımsıkı, **kos**koca, **büs**büyük, **büs**bütün, **bam**başka, **bin**bir

ALIŞTIRMA: VURGU

1.Aşağıdaki şiirde kelimeler üzerindeki vurgulu heceler altı çizili -veya koyu olarak- olarak gösterilmiştir. Bu vurguların özellikleri üzerinde çalışın ve ardından doğru vurguları yaparak metni okuyun.

HAYA**LİYLE CEN**NET **OL**DU BU **BA**TAK

1)
Bir ızdırap verdin bana
İç dedin
Gözlerimden yudum yudum içmişim
Daracık dünyaya saçılmış kalbim
Saçlarımdan püfür püfür dumanlar
Tutam tutam, avuç avuç saçlarım

2)
Bir dağ yaptın yollarımda
Geç dedin
Tepe taklak, baş üstünde geçmişim
Zulüm kustu zalim mahluklar bana
Yüreğim kan, ciğerim alev alev
Parça parça, bölük pörçük yüreğim

3)
Duyguları tek tek dizdin yoluma
Seç dedin
İçlerinde sevgi vardı, kin vardı
Kan dol**du göz**lerim, **kin dol**du
Sev**sem** a**teş**, sevme**sem bin bir** a**teş**
Ezdi be**ni**, **yık**tı be**ni** a**şk**larım

4)
Ü**mit**leri kapa**ttın sım**sıkıya
Suç de**din**
Da**ğlar ör**dün aramı**za**, di**ken** dik**tin**
Delin**mez dağ** parçalar**ı**, aşıl**maz bu yol**
A**yak**larım de**lik** de**şik**, **ku**cağımda dağla**rım**
Ya**pa**yalnız, **hün**gür **hün**gür **ağ**larım

5)
Lanet et**tim bu** karan**lık dön**güye
Çık de**dim**
İç d**ön**güler ba**tak gi**bi, çıkıl**maz**

Al elle**rim**...**Al kan** ol**muş** yüre**ğim**
Bana **be**ni bi**len tek** Rab**bim** ye**ter**
Haya**liy**le cen**net ol**du **bu** ba**tak**
Rahme**tin**de **sım**sıcacık elle**rim**
Muham**med** Boz**dağ**

2. Aşağıdaki metinde vurguları doğru tespit ederek metni okuyun.

"Dost FM artık internet ortamında 24 saat hizmetinizde. Orjinal dosyalarımızdan birini bu alanda dinleyebileceğiniz "Düşünce Mühendisliği" oluşturuyor.

Programcımız Muhammed Bozdağ programlarında genellikle başarı teknikleriyle ilgili konularda odaklaşıyor. "Hoş Seda", "Bismihi Subhanehu" gibi programlarından sonra programcımız yeni bir başarı programında sizinle buluşuyor. **Düşünce Mühendisliği**

Biliyorsunuz, başarı önce düşüncede başlar. "İnsan ne düşünüyorsa odur." sözü neredeyse kanunlaşacak derecede onay ve kabul görmüştür.

Peygamber(asm) "Bir saat tefekkür bir sene nafile ibadetten hayırlıdır." derken düşünceye vurgu yapıyordu. "Akıl etmez misiniz? Düşünmez misiniz?" gibi sorularla Kur'anın da bizi düşünmeye sevk ettiğini biliyoruz.

İşte bu programda Muhammed Bozdağ birer düşünce uzmanı olmamızı sağlamanın yollarını sunmayı amaçlıyor. Düşünceye hakimiyetin bir anlamda düşüncenin mühendisi olmak anlamına geldiğini düşünüyor. Birbirinden ilginç konularıyla "Düşünce Mühendisliği'ni" ilgilerinize sunmaktan sevinç duyuyoruz."

http://www.dostfm.com sitesinden bir alıntı.

Durak

Söz söylemenin doğallığı çerçevesinde soluk alma ve duraklama yapılır. Soluksuz ve duraklamasız bir konuşma monoton olduğu kadar anlaşılabilme eksikliği de doğurur. Metinlerin her bölümü, her ibare kendi içinde bir anlam bütünlüğü taşır. bu anlam bütünlüklerinin açıkça birbirinden ayrılmaları ve birbirleriyle ilişkilendirilmeleri gerekir.

Okuduğumuz metinlerde durak yerleri çeşitli noktalama işaretleriyle gösterilir. Anlam blokları ".", ",", ";", ":", "-", "( )", gibi işaretlerle gösterilirler. Bazı metinlerde noktalama işaretleri soluk alma ve duraklama için yeterli olabilir. ancak genellikle konuşma dili ile yazı dili arasında belirgin farklar vardır. Yazı dilindeki durakların konuşma dilinde aynen kullanılması anlaşılabilirliği zedeleyebileceği gibi pratik olarak da bu mümkün olamayabilir. Şu halde konuşma sırasında metin akışına göre duraklar oluşturmak zorundayız. Bu duraklar

a) Çok kısa olabilir. Yapılan sadece duraklamadır. Soluk almıyorsunuz, çok kısa duraklıyorsunuz. "Sorun var, ama çözüm de var." cümlesinde virgül işaretinden sonra duraklama yapılması gerekir. Ama bu duraklama o kadar kısadır ki nefes almaya imkan tanımaz.

b)Biraz uzunca olabilir. Bu duraklamalarda soluma yapılmaktadır. Örneğin: "Biz kendimizi başarılı olmaya, engellerimizi aşmaya adadık. Tüm gücümüzle büyük geleceğimiz için çalışmaya devam edeceğiz." Burada iki cümle arasındaki durak biraz uzunca olan ve soluk alınan duraktır.

c)Soluma mümkün olduğu kadar gürültüsüz olmalıdır. Eğer nefesinizi tüketirseniz ani ve gürültülü solumak zorunda kalırsınız. Özellikle mikrofon karşısında konuştuğunuzda solumanızın tüm gürültüsü dinleyiciler tarafından algılanır. Soluma gürültüsü dinleyicilerinizi rahatsız eder, konuşmanızı sevimsizleştirir. Solumanın gürültüsüz olmasını sağlamak için gerekli her imkanı kullanarak mümkün olduğu kadar sık ve küçük hacimli solumalar yapmamız gerekir.

İki önemli terimi iyi anlamalıyız:

Durak: Sadece durduğumuz, soluma yapmadığımız kısa aralardır.

Durak ve Soluk: Hem durduğumuz hem de soluduğumuz biraz daha uzunca olan bir aradır.

Aşağıda konuşma esnasında yapacağımız soluk noktalamalarına ilişkin kuralları veriyoruz:

1. **Durak ve soluğun** mutlaka gerekli olduğu durumlar:

a)Her paragraf arasında, bölüm başlarında sonlarında, bölümler arasında.

b)Tırnak içinde yazılan başkasına ait olan sözlerden önce ve sonra

Örnek: “Bana geldi, ---- “kendimi çalışmaya adadım.”---- dedi.

c)Herhangi bir sorudan sonra veya cevaptan sonra

Örnek: Niçin daha çok çalışmayalım?---- İstersek bunu başarabileceğimizi biliyoruz.

Örnek: Çocuk zeki miydi dersiniz?---- Evet çocuk zekiydi.----Bunu biliyoruz.

2.Durak ve soluğun şart olmadığı ancak mümkün olduğu durumlar:

a) Çok kısa olmayan cümlelerin noktalarında:

İnsanlar heyecanla koşuşturuyorlardı.-- Bir yardımcı arıyorlardı.

b) : ve ; işaretlerinden sonra

Örnek: İki tür tembellik vardır:-- Bedensel tembellik ve zihinsel tembellik.

Örnek: Orada hayvanları görüyordum;-- kuşlar uçuyordu, tavşanlar zıplıyordu, çekirgeler ötüyordu.

c)İki kısa cümle “ve” ile bağlanırsa, “ve” den önce.

Örnek: Bütün gücüyle direnerek ayağa kalkmaya çalıştı --ve sonunda ayağa kalkıp yürümeyi başardı.

d)Cümle başında geçen bütün yön kelimelerinden sonra

“esasen, evvela, bana göre, o halde, çünkü, dolaysıyla, birinci olarak...”

Aslında, --ben de böyle güzel tablolar çizebilirdim.

O halde,-- neden üzerinize düşeni yapmıyorsunuz?

3.Aşağıdaki durumlarda sadece durak noktalaması yapılmalıdır. Soluk alınmaz.

a) Cümle uzunsa özneden sonra

Örnek:Okulumuz**--**güneşli günlerde üzerinde yürümekten zevk duyacağınız geniş bir yolun öteki ucunda bulunuyor.

b)Tekrarlanan şeylerin ilkinden önce

Örnek:Yıldızların**--** Ay'ın, Güneş'in hep aynı mesajı verdiğini görüyorum.

c)Zıtlıkları ayırmak için

Örnek:Okuduğu roman deği**l--** hikaye kitabı.

d)Parantez veya iki virgül arasından önce ve sonra

Örnek: Bana gelip, **--**güya üzüldüğünü hissettirerek,**--** özür diledi.
Elleriyle tanımaya çalışırken**--** (gözleri görmüyor)**--** bunun bir vazo olduğunu anladı.

4)Aşağıdaki durumlarda sadece durak noktalaması yapılması mümkündür.

a)aynı anlamı taşıyan art arda kelimeleri birbirinden ayırmak için

b)Bir kelimeyi diğerinden ayırmakta yarar varsa

ALIŞTIRMA: DURAK

1. Aşağıdaki metinde durak noktaları ⇔ işaretiyle, durak ve soluma noktaları da ⇔ ⇔ ⇔ işaretiyle gösterilmiştir. Bu işaretleri dikkate almak suretiyle metni okuyun.

DÜNYA-İNSAN KOVALAMACASI

Dünya, Û bazen insanları hayattan bıktırır, Û derin ıstıraplara boğar. Û Û Û Yaşamaya küsmüş bir yığın insan vardır çevremizde. Û Û Û

Yüzleri soluktur onların. Û Gülemezler. Û Û Û Kötü görünmemek için Û çevrelerine yansıttıkları "gülümseyişlerinin" altında Û (nefesiniz yetmezse Û Û Û) gözlerinden acı ıstıraplar dökülür. Û Û Û Ve dertleri kendi içlerindedir. Û Û Û Dış yüzlerinin durağanlığının aksine Û iç dünyaları kar ve çamur yığıntıları arasında eziktir; Û Û bitmek bilmez fırtınalarla savrulurlar, Û anaforlarla döner dururlar. Û Û Û

Dünyaya uzattıkları elleri koparılmıştır. Û Û Û Ruhlarının dağlar altında ezilmişliğini görmeye dayanamazsınız . Û Û Û

Suphanallah... Û İnsan Û kendi elleriyle yüklendiği bu kadar ağırlıkları çekebilecek kadar Û dayanıklı mı yaratılmış?.. Û Û Û

Geçenlerde İnebolu'nun fedakar insanlarından muhterem Rasim Sürav'ın huzur verici öğütlerini dinledim. Û Û Û Büyük bir insandan Û güzel bir söz nakletti: Û Û Û "Dünyanın peşinden gitmedim. Û Dünya benim peşimden geldi." Û Û Û

Dünya, Û peşinden koşmayanların peşinden koşarmış; Û (nefesiniz yetmezse Û Û Û) peşinden koşanları da süründürürmüş ardından. Û Û Û Şu dünyaya ve hayata küsen insanlar Û farkında olmadan "dünya" ve "dünyalıklar" peşinde koşan insanlar olmasın... Û Û Û

Dünyayı elde edemeyenler Û ellerinden gelse Û dünyayı bir kaşık suda boğmak isterler. Û Û Û Halbuki Û ancak başkalarına değil Û Yaratıcına kul olana esir olur dünya. Û Dünyaya kul olanı da Û esir gibi kullanır, Û ezer. Û

Ne güzel söylemiş peygamber(asm): Û Û Û "Sen dünyada sanki garip imişsin Û veya yolcu imişsin gibi bir halde bulun." Û Û Û Şu dünyanın çirkin yüzü Û kalplerden sökülüp atılabilseydi. Û Û Û Mecnun, Û kapalı gözlerle Û Leyla'nın peşinden koşmayı bırakabilseydi. Û Û Û Gerçekte Û sevilmeye layık olanlar Û kalplerinin bir yarısını önce Û yaratıcılarına feda edenlerdir. Û Û Û Sevilmeye layık olabilenin sevgisini kazanmak için Û çırpınır dünya. Û Û Û Dünyayı terk eden böyle bir sevgilinin ardından da Û gözyaşı döker, Û suskunlaşır, Û garipleşir.

Garip olduğunu bilen yolcunun kalbi Û ebedi mekanına doğru ilerler. Û Û Û O zaman Û Jordan'ın dediği gibi Û Û Û "Nereye gittiğini bilen kişiye yol vermek için Û dünya bir yana çekilir." Û Û Û

Ya yaşamaya küsmüş, Û gülemeyen Û soluk yüzlü insanlar... Û Û Û İnleyişleri acı verici. Û Û Û Gönülleriyle Û garip bir yolcu olmayı kabullenmeyişlerine karşılık Û zorla, Û işkenceyle garipleştiriliyorlar. Û Û Û

Bu zamanda Û dünyanın peşinden gitmemek zor. Û Û Û "İnsan ruhundan dünyaya açılan menfezler" Û çok büyük. Û Û Û Akıntısına kapınılan sel, Û topyekün "dünyeviliğe" taşıyor insanları. Û Û Û

Çare yine insanlarda gizli. Û Û Û "Dünyanın peşinde gitmedim. Û Û Û Dünya benim peşimden geldi." Û Sözünde gizli. Û Û Û Dünyanın peşinden gitmek Û kalbin önce dünyaya Û ve içindekilere çevrilmesidir. Û Û Û Dünyanın peşinden gitmemek Û ya da dünyadan kaçmak sözüyle Û (nefesiniz yetmezse Û Û Û) "dağdaki bir mağaraya sığınıp yaşamayı" Û kastetmiyoruz. Û Û Û Mağara da dünyadandır. Û Û Û

Dünyanın çirkinliklerinden kaçan, Û tüm ruhuyla Yaratıcısına açılan Û ve O'na sığınan kimsedir. Û Û Û Allah'ı seven Û elbette dünya ve içindekileri de sever. Û Û Û Çünkü Û Allah'ın sevgisine kavuşan Û dünyanın da sevgilisi olur. Û Û Û

Böylesi zor mu geliyor? Û Û Û Gülemeyen, Û hayata küsmüş, Û soluk yüzlü bir insan olmak, Û (nefesiniz yetmezse Û Û Û) ruhları dağlar altında ezmek, Û kalpleri ihanetlere açmak Û daha mı kolay? Û Û Û Biz nedense Û yas tutmasını seven bir milletiz. Û Û Û Çoğu zaman Û ikincisini seçiyoruz. Û Û Û Muhammed Bozdağ (eski bir denemeden alıntı)

2.Benzeri okumaları bulabildiğiniz herhangi bir metinde sık sık uygulayınız. Önce durak ve soluk noktalarını tespit çalışması yapınız. Bu noktaları fark ettikçe uygulama yaparak yeteneğinizi geliştiriniz.

Ulama

Diksiyonun özelliklerinden biri de "ulama"dır. Genel olarak tanımlarsak bir kelimenin sonundaki sessiz harfin ardından gelen kelimenin sesli harfle birleştirilerek seslendirilmesine ulama diyoruz. Ulama söz akışına pürüzsüzlük ve tatlılık verir. Uygun ulama ile yapılan konuşmalarda veya seslendirmelerde ses bir nehrin akışı gibi sakin ve düzenli olarak ilerler. Türkçe'de yer alan ulama özelliklerini aşağıda anlatalım:

1.Sessiz harfle biten bir kelimenin son harfi sesli harfle başlayan yanındaki kelimenin ilk harfiyle birleşir.

Yazıda	**Konuşmada**
Ak--şam-- ol--du.	Ak--şa--**mol**--du.
E--lim--den-- al--dı.	E--lim-de--**nal**--dı.

2. Orijinal yapılarında "b,c,d,g" harfleriyle biten kelimeler vardır. Bunlar yalın kaldıklarında "p, ç, t, k"ya dönüşürler. Yazı dilinde sonlarına ek aldıklarında yumuşak konumlarına dönerler. Örneğin Arapça orijiniyle "kitab" Türkçe'de "kitap" şeklinde yazılır. Ancak yayına ek aldığında "kitabım" örneğinde olduğu gibi "p", "b"ye dönüşür. Konuşma dilinde ise ulama bu kurala paralel olarak aynı kelimeyi bir sonraki kelime ile ilişkilendirir. Yazı dilinde sert olan harf ulama ile yumuşar.

(Orijinali) Yazı Dilinde İfadesi	**Konuşma Dilinde İfadesi**
(Mahmud) Mah--mut ev--len--di.	Mah-mu--**dev**--len--di.
(Mes'ud) Mes--ut ol--du.	Me--su-**dol**-du.
(Kitab) Ki--tap al--dı.	Ki--ta--**bal**--dı.

3.Türkçe'de kelime sonundaki "k" ünsüzünü, "h" ünsüzü ile başlayan bir kelimenin izlemesi durumunda "h" ünsüzü düşer. İki kelime birbirine bağlanır.

Yazı Dilinde	**Konuşma dilinde**
Ye--mek ha--ne	Ye--me--**ka**--ne
E--rik ho--şa--fı	E--ri--ko--şa--fı

4.Eğer kelimeler arasında durak olursa, kurala uygun olsa da ulama yapılmaz.

Yazı Dilinde	Konuşma dilinde
İstiyorum, onu göreceğim	İstiyorum, onu göreceğim
Koşuştururken, okulu unuttu	Koşuştururken, okulu unuttu.

5:Bazı durumlarda İki ayrı kelimenin tek heceli olan ilkinde bir ünlü düşer ve iki kelime birleşir.

Yazı Dilinde	Konuşma dilinde
Ne i--çin	**Ni**-çin
Ne a--sıl	**Na**-sıl
Ne ol--du	**Nol**-du

ALIŞTIRMA: ULAMA

1.Aşağıdaki şiirde ulama noktaları altları çizilmek suretiyle gösterilmiştir. Önce bu işaretlerin hangi ulama kuralından kaynaklandığı üzerinde çalışınız. Ardından bu işaretlere dikkat ederek metni gerekli ulamaları yaparak okuyunuz.

DARACIK MENZİLİMDE BİR AĞACIM VARDI

1)

Daracık bir menzil burası,
Bir avuç kadar dar
Ağaç ol, konuşurum, duy beni yeter
Ayrı dünyamızda olsun, duyarım seni
Yüre**k o**lsun sende, sevgi olsun
Olsun, yeşillik yeşersin yerinde
Sen şe**n o**l ağacım, tüm dünya kadar

2)

El pençeyim, mahzunum bugün
Bekleşen ruhlarımızda dolaşa**n a**sırların Rüzgarında
Dans ederke**n e**ngi**n e**ğlencelerinde sen
Mahsunum, dostsuzum, yalnızım
Evladım bile unuttu beni, dağları**m u**nuttu
Kokularını paylaştığım çiçekler şimdi
Ve varlığımı paylaştığım fani “sevdiğim”
Şimdi senin göğsünde şenliği hayatın
Bağrındaki kuşlardan biri de ben değilim

3)
Benim selvimi özlüyorum şimdi
Başımı okşayan bir şefka**t e**li vardı
Dünyayı görürken gözlerim
Göğsünün sıcaklığında kaybettiğim
Şimdi başım senin kollarında selvim
Senin dallarında ellerim

4)
Saçlar yemyeşil de olurmuş
Çiçeğe dönermiş dudaklar
Emanet bedenimi özlüyorum şimdi
Bahçendeki çiçeklerde kendimi arıyorum
Yaprak yaprak inleyişlerini duyuyorum
Bir zikir günü ki bugün gecemi kaplar
Fani ağacım başucumda, sevdiğim ağacım
Bugünkü günüm bir gün senin de gecene dolar
Sendeki emaneti de tesli**m a**lır toprağın

5)
Bir gün seninle de kavuşacağız
Kana yaprak kemiğe odun
Bedenimi**z e**riyip gitmiş olacak
İkimizi**n a**ğacı doğacak yeniden
Çürümezse benim bir mezar başlığım
Senden bir ka**ç o**dun parçası
Ve benden bir kaç kemik kalacak
Ve eğer senin de bir ruhu**n o**lursa
Bahçemiz ikimizi**n o**lacak

6)
Şimdi Baki’yi özlüyoruz birlikte
Fenadan bekaya seyahatin hayalleri
Bu bir avuç, bu daracık menzilde
Tek tesellimiz bizim şimdi
Muhammed Bozdağ

2. Aşağıdaki metinde ulama noktalarını tespit ederek çiziniz. Ardından ulamalara dikkat ederek okuyunuz:

KALIPLAR

İnsanlar kendilerine kişilikleri için çizdikleri zihinsel kalıpların dışına çıkamazlar. Bizler çözümü defalarca duyduğumuz halde kendimizi oturttuğumuz dar çerçeveden çıkış için gayret göstermeyen garip insanlarız.

Hayatın bazı insanlara “tesadüfen başarma, yükselme, zengin olma vs.” Şansı tanıdığını zannedenimiz çoktur. Bir çoğumuz müzisyenlerin, yazarların, şairlerin, para babalarının bu işi anne karnında kendilerine verilen kabiliyetlerle gerçekleştirdiklerini sanırız. Bu inanca göre bazılarının ne maharetli anneleri varmış. Bu yanlış zanları kabul etmeyen bir çok insan bile farkında olmadan aynı kalıplarla kendisini kilitlemiştir.

En meşhur zenginlerin bir zamanlar simit sattıklarını, ayakkabı boyacılığı bile yaptıklarını öğrenince şaşırırız. Bir çok yazarın vaktiyle kalemi bile tutamamalarına inanamayız. Neden bazı insanlar bazıları arasında sıyrılıverir veya “sivriliverirler.”

Adaletli ve şefkatli Yaratıcı, Normal şartlar altında doğan her insanı her türlü başarıya ulaşabilmelerine imkan tanıyan bir potansiyelle dünyaya göndermiştir. Ancak dünyaya geldikten sonra sınırlılıklar başlatılır. Anne-babası veya çevresi tarafından aşağılanan bir çocuk etrafında kalıplar başlamıştır. Daha sonra insan "var olduğunu" hissettirmek amacıyla çırpınmaya başlar. Bakkaldan getirilen bir ekmek, ilk karne notları, takdim edilen bir çiçek, içinde bu amacı gizli tutar.

Oysa bazı insanlar "bu olmamış", "sen bunu başaramazsın" demekten çekinmezler. Bizler de çoğu zaman sözleriyle cinayet işleyen, kabiliyetleri körelten; başarısızlık, çekingenlik, korkaklık imajı oluşturan insanlardanız ne yazık ki... Yas tutmayı sevdiğimiz kadar, eleştirmeyi, olumsuzlukları ileri sürerek karanlık bir zihinsel tablo oluşturmayı seviyoruz.

Merhum Z. Gündüzalp'in "İnsan ne düşünüyorsa odur." Dediğini çok duyduk. Anthony Robbins Sınırsız Güç kitabında insanların hayal kurarken ve düşünürken kullandıkları "olumsuzluk" imajlarını en kötü engel olarak görür.

Her büyük başarı bazen yüzlerce başarısızlığın arkasında parıldar. Oysa eski bir Rus imparatoru "Yenile yenile yenmeyi öğrendiğini " söyler. İnsan her teşebbüsünde hedefine ulaşamadığında bunu başarısızlık olarak görürse bulunduğu noktada çakılır. Oysa durumu yeniden inceleyen insan için her başarısızlık başarıya bir adım daha yaklaşmanın işaretidir. Ani yükselişlerin ise gerçek başarıyla ilişkisi yoktur. Bir balon gibi patlar ve söner.

Hayalimizde yaşadığımız iç konuşmaların fiillerimizde oluşturduğu sınırlara bakınız: "Zengin olmak mı? Bu iş için büyük sermaye lazım. Yazar olmak mı? Konuşmasını bile bilmiyorum; annemin karnında böyle bir şey öğrenmedim. Meydanlara çıkıp 'benim işçim,benim köylüm' diye konuşmak mı? Ben Süleyman değilim."

Sevgili kardeşim... Ya siz ne siniz? Erkek ve kadın arasındaki küçük bir farktan başka kimin beyni kimin beyninden küçük veya büyük. Kaderin sahibi kimseyi başarısızlığa zorla mahkum etmemiştir. Ortamın sürükleyişine kendimizi kaptırdığımızda "Ortam sürükleniyorsa sürünmekten başka yapacağımız hiç bir şey yoktur." Ne yazık ki en çok ihmal ettiğimiz görevlerimizden biri dinimizin ilk emridir. Az okuyoruz veya hiç okumuyoruz.

Başarılı bir insanlar topluluğuna takılıp başarıya uçmuyorsak başarının dinamiklerini incelemeliyiz. Başaranların hayatı ve yaptıkları bu konuda bize yol gösterecek en açık ışıktır. Başka türlü bizi pasifize eden kendi kalıplarımızdan kurtulamayacağız. Fıtrat kanunlarının işleyişini bilmek zorundayız. Muhammed Bozdağ

3.Durak, ulama ve vurgu bölümlerinde geçen tüm yazı ve şiirleri her üç diksiyon kuralına dikkat ederek okuyunuz. Önce vurguya, ardından, duraklamaya, ardından ulamaya ve son olarak da her üç temel kurala dikkat ederek okuyun. Okumada devam ettikçe nasıl da en güzel seslendirmeyi yapabildiğinizi heyecanla göreceksiniz. Sizin seveceğiniz sesinizi, başkalarının da seveceğinden emin olunuz.

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Söyleme Kusurları

Çeşitli seslendirme kusurları nedeniyle söylenenler yeterince anlaşılamaz ve tekrar edilmek zorunda kalınır. Konuşmacı harfleri doğru telaffuz edemeyebilir veya konuşurken bazı heceleri yutabilir. Harflerin hatalı telaffuz edilmesi karşılıklı konuşmalarda pek dikkat çekmese de topluluk karşısında veya mikrofondan yapılan konuşmalarda derhal dikkat çekerler. Bu tür hatalar konuşmacının anlaşılmamasına ya da yanlış anlaşılmasına yol açarlar. Dinleyici ya bütün enerjisini anlamak için kullanacak ya da bıkkınlık göstererek dinlemekten vazgeçecektir. Ayrıca bu tür konuşmacılar dinleyiciler nezdinde güvenlerini yitirecekler, imajlarının kötü olmasına yol açacaklardır. En bilinen seslendirme kusurları aşağıda tek tek açıklanmıştır.

Gevşeklik

Ses organlarının genel tembelliğidir ve en çok karşılaşılan durumdur. Bu genel gevşeklik genel bir konuşma sönüklüğüne yol açar. Gevşekliği gidermek için dişleriniz arasına bir kalem sıkıştırın ve aşağıdaki cümleleri hızla okuyun.

Bir berber bir berbere bre berber beri gel diye bar bar bağırmış. Biz de bize biz derler, sizde bize ne derler?

Pireli peyniri perhizli pireler teperlerse pireli peynirler de pır pır pervaz ederler.

Ocak kıvılcımlandırıcılardan mısın, kapı gıcırdatıcılardan mısın? Ne ocak kıvılcımlandıncılardanım, ne kapı gıcırdatıcılardanım.

Çatalcada topal çoban çatal yapıp çatal satar, nesi için Çatalcada topal çoban çatal yapıp çatal satar? Kârı için Çatalcada topal çoban çatal yapıp çatal satar.

Şu karşıdaki kara kuru kavak, karardın mı, ey kara kuru kavak sarardın mı ey kara kuru kavak!

Sen seni bil, sen seni, bil sen seni, bil sen seni, sen seni bilmezsen patlatırlar enseni.

Pelteklik

Bir harfin çıkarılamayarak bir diğeri ile değirilmesidir. Bu durum dilin yeterince eğitilmemesinden, lehçelerin yapısından veya bazı dillerin fazla etkisinde kalmaktan kaynaklanabilir. Türkçe üzerinde tespit edilen pelteklik türleri aşağıda belirtilmiştir.

Zeleştirme: (J) yeri(Z). Örnek: Jale-Zale, Jilet-Zilet,
Seleştirme: Ş yerine S. Örnek: Paşâm-Pasam, şapka-Sapka
Jeleştirme: C yerine J. Örnek: Ancak-Anjak), Kucak -Kujak
Şeleştirme: S yerine Ş. Örnek: Sana söylüyorum-yerine sana şöylüyorum
Leleştirme: (R) yerine (L). Örnek: Birader-Bilader, Berber-Belber, Merhem-Melhem, Terlik-Tellik
İnce â yerine kalın a: Kemâl-Kemal, Lâstik-Lastik

Yukarıdaki örneklerde ilk sırada belirtilen sesler çıkarılamadığından ikinci sesler onların yerine ikame edilmektedir. Bu seslerin çıkarılamaması durumunda bunların üzerinde uygun alıştırmaların sık sık yapılması gerekmektedir. Aşağıdaki kelimeleri eğiticinin özel uyarılüarını dikkate alarak tekrar ediniz. Eğer bu seslerin herhangi biriyle ilgili sorununuz yoksa geçebilirsiniz.

J- Jilet, jandarma, jale, jumbo,
Ş- Paşa, şaka, şakir, şeker
R- Rüya, hücreler, hürrem, harran, sarraf
A- L<u>a</u>le, l<u>a</u>stik, l<u>a</u>hana, k<u>a</u>mil (altı çizilenler ince)
S- Sorgun, hassasiyet, fason

Tutukluk

Bir hece üzerinde takılıp kalma, heceyi veya kelimeyi tekrarlama durumudur. Bu sorun en çok düşünce akışındaki duraklamadan kaynaklanır. Normal şartlar altında aşırı stres de tutukluğa yol açabilir. Tutukluğu gidermek için herhangi bir emtni önce yavaşça ve sonra hızlanarak okuyun. Eğitici sizi bireysel olarak takip edecektir.

Tutukluk Örneği: Bu, bu bizim--- şerefimiz--- olacak ---diye -- uzun uzun----- bize bize anlattı.

Kekeleme

Tutukluğun ileri aşaması, söz söylerken birden bire duraklama, çoğunlukla buna katılan yüz buruşturması ve gerilme hareketiyle hecelerin tekrarlanması. Kekemeler soluk aldıkları veya pek geç soluk verdikleri sırada konuşurlar. Kekeleme genellikle çocukluk döneminde oluşan bir konuşma bozukluğudur. Erken yaşta konuşmaya başlayan çocukların konuşma başarılarına çevrenin gösterdiği aşırı ilgi çocuğun duygularını zararlı yönde etkiler. Çok iyi konuşarak dikkat çekmek isteyen çocuğun kendi üzerinde ürettiği baskı bir süre sonra kekeleme rahatsızlığını oluşturur. Kekeleme çocuklukta yaşanan aşırı baskı, şiddet veya aşırı utançlığın etkisiyle de gelişebilir. Maddi bir hastalık olmamakla birlikte kekeleme beyin konuşma merkezinde mesaj akışında oluşan karışıklığın bir sonucudur ve çoğunlukla psikolojik bir sorundur. Kekemeliğin yok edilmesi için çeşitli çalışmalar yapılmalıdır.

1.Okumayı yeni öğrenir gibi düşük hızda fakat yüksek sesle bol bol okumak

2.Belli cümleleri ezberleyerek tekrar tekrar seslendirmek.

3.Bu metinde yer alan tekerlemelerin ısrarla okunması

Kekeleme örneği: Bi bi bi biraz so so sonra bura dada ooo olacak

Asalak Sesler

Bazı sesler veya kelimeler asalak olarak kelimelerin arasına takılır ve konuşmayı tahammül edilmez hale getirir. Asalak sesler veya kelimeler konuşmacının fikir netliği ve kendine güveni hakkında şüphe uyandırır. Konuşmanın kalitesini baltalar ve dinleyiciyi sıkar. Bu kapsamda "ııı, eee, aaa, şey, yani, mesela, evet..." gibi ses veya kelimeler konuşma arasında sık sık veya gerekmediği halde kullanıldığında dinleyici rahatsız olur.

Örnekler:

Asalak ses veya kelimelerle:

Bana şey dedi. Bugün yıldönümü olduğu için eee şey yapacaktık. Tören salonunu düzenleyecektik.

Evet sevgili dinleyenler. Bugün yine sizlerle birlikteyiz. Evet bugünkü konumuz çal ışmanın fazileti hakkında.

Yani şunu diyorum. Mesela siz zor durumda kaldınız. Yani mesela başınızdan bir felaket geçti.

Düzgün:

Merhaba sevgili dinleyenler. Günün ilk ışıklarıyla birlikte sizi selamlıyorum. Mutlu bir gün yaşamanızı diliyorum. Yine sizlerle birlikte olmak ve sizlerle konuşmak ne güzel.

Çalışmalar:

Aşağıdaki soruları ikili guruplar halinde asalak ses veya kelimeleri kullanmadan cevaplandırınız. Arkadaşınız sizi kontrol edecek ve hata yaptığınızda uyaracaktır. Daha sonra bu çalışma tek tek kürsüde yapılacaktır.

a)Düzgün konuşma yeteneğinin size ne kazandırmasını ümit ediyorsunuz?

b)Bir gününüz nasıl geçer?

c)En çok sevdiğiniz yiyecekleri anlatın.

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Toplum Önüne Çıkma Korkusunu Yenmelisiniz

Toplum karşısında, mikrofon veya kamera karşısında konuşurken yüzleştiğimiz en büyük engel korku ve heyecandır. İlk defa yaptığımız her iş önce heyecan ve korku oluşturur. Korku anında dolaşım sistemi içerisine gerginlikle orantılı olarak aşırı kortizol salgılanır. Bu durum düşünce akışını engeller. Kişi bu anda olumlu duygularını kaybeder. Daha ileri düzeyde elleri ve hatta tüm vücudu titrer. Kalbin çarpması ve kan dolaşımı hızlanır. Davranışların kontrol edilmesi zorlaşır. Bu sorun ileri düzeyde olursa, insan başkalarıyla göz göze gelemez; başı titrer, adeta beyni dış dünyadan kopmuş gibi olur. Korku anında insan kalbinde bir iç endişe akıntısı hisseder. İnsan bir an önce bu durumdan kurtulmak için o ortamdan uzaklaşmak, yapmak istediğini yapmaktan vazgeçmek zorunda kalır. Ayrıca endişe veya korku konuşmacının inandırıcılığı kaybetmesine yol açar.

Bazı insanlarda korku duygusu çok gelişmiştir. Sık sık duyulan bu endişeler gittikçe birbirlerini beslerler ve endişe edebilme yeteneği gelişir: İnsan en küçük bir sorundan bile endişe duymaya başlar. İleri düzeyde korku ve endişe, sinir sistemi için son derece tahrip edicidir.

Tüm başarılı konuşmacılar toplum önüne çıktıklarında mutlaka heyecanlanmışlardır. İstisnasız her insan korku ve endişeyi yenebilir. Ancak bunun için tüm inançlarını yeniden gözden geçirmeli ve bir dizi egzersiz yapılmalıdır. Aşağıda korkunun nedenleri tek tek açıklanmıştır. Bu nedenler varsa bunları yok etmek amacıyla bir sonraki bölümde yine bir dizi alıştırma hazırlanmıştır. Bu alıştırmaların bir kısmını yalnız başınıza gerçekleştirebilirsiniz. Ancak bunları toplum karşısında gerçekleştirirseniz daha hızlı başarırsınız.

Korkunun Nedenleri

Temel korku nedenleri arasında baskı dolu çocukluğu, sürekli yaşanan stres ve hastalıkları, sosyal olmayan bir iş ortamında uzun süre çalışmayı, başarısızlığa inanmayı, hafızanın zayıf kalmasını, söylenecek bir söz bulunamamasını sayabiliriz.

Baskı Dolu Çocukluk

Çocukluk ve gençlik döneminde aşırı aile otoritesi, baskı, şiddet, dayak gibi olaylar yaşanabilir. Normalin üzerine çıkarak belli bir süreklilikte devam ettiğinde bu durum kişinin psikolojisinde çok köklü bir içe dönüklük ve cesaretsizlik üretir. Baskı ve şiddet ortamında çocuk kendine güvenini kaybeder. Kişiliği bir yandan tepkici, diğer yandan başkalarına bağımlı gelişir. Sürekli aşağılanan çocuğun alt şuurunda başarısızlık imajı yerleşir. Bu imajı normal şarlar altında özel bir gayret göstermeksizin yok etmek mümkün değildir. eğer bir şekilde yerleşmiş olan aşırı heyecanlarınız varsa köklü değişikliklerle bunları yok etmelisiniz.

Sürekli Stres ve Hastalıklar

Ara sıra yaşanan, şiddetli de olsa, stres ve hastalıkların kalıcı bir olumsuz psikolojik etkisi yoktur. Hatta kısa süreli ve geçici olduklarında bunlar insanın yaşama sevincini ve heyecanını artırabilirler.

Ancak stres (ve stres üreten hastalıklar) hafif de olsa uzun süreli yaşanırsa şöyle bir gelişme olur: Kan dolaşım sistemine devamlı kortizol hormonu salgılanır. Bu salgılama vücudu kısa sürede çöplüğe dönüştürür. Stres vücudu germekte ve saldırıya hazır tutmaktadır. Dolaysıyla bu kirlilik uygun yöntemlerle temizlenmediğinde aşırı baskı altında kalan sinir sistemi yorulur. Bu yorgunluğun aralıksız devam etmesi halinde insan ölüme kadar gidebilir. Vücut bu durum karşısında otomatik bir tedbir alır. Beyin ile vücut arasındaki emir-komuta zinciri zayıflatılır. Çünkü kişi öyle bir düşünce alışkanlığına sahiptir ki bu düşünce gerginlik üretmekte ve vücudu tahrip etmektedir. Bu durumda vücudu ölüme gitmekten kurtarmak için beyin bir anlamda vücudu uyuşturur, vücut gevşer ve rahatlar. Ama bu rahatlama aynı zamanda düşünce akışını da iyice tahrip eder. Bu süreçte düşünce akışı bloke olur, hatırlama iyice zayıflar, unutkanlık kendini gösterir, kişi iç sorunlarıyla iyice bunalır.

Tüm bunlar yine kişinin kendine güvenini sarsar, kişiyi insanlardan uzaklaştırır. Böylece korkunun başarısızlık, kendini suçlama, aşağılama gibi bir boyutu ortaya çıkar.

Ancak hastalıkların stres üretmesi insanın düşünce biçiminden kaynaklanır. İnsan eğer hastalığı kendisini olgunlaştıran bir fırsat olarak görürse, vücudu acı çekebilir, ama psikolojisi sağlam olacağından tahrip edici stresi yaşamayabilir.

Asosyal Bir İş Ortamı

Bazı işler veya iş ortamları vardır ki bunlar yapıları gereği insanları toplumdan uzak tutarlar. Örneğin bilgisayarın sürekli başında oturup iş yapmak durumunda olanlar dış dünyadan büyük ölçüde koparlar. Zihinleri bilgisayar dünyasının kendilerine sunduğu sanal ortama iyice kapılmıştır. Bazı fabrika işleri belli bir tezgahın önüne hapsedebilir. Bu arada geceleri çalışıp gündüzleri uyuyan bekçilerin genellikle konumları da toplumsal olmayan (asosyal) bir yapı taşır. Buna karşın yöneticilik, pazarlamacılık, öğretmenlik ve sunuculuk gibi meslekler kişileri sosyal olmaya zorlar.

İnsanlar kendilerini toplumdan uzaklaştıran işlere hapsettiklerinde beyinleri bu ortama alışır. Değişik insanlarla muhatap olabilme yetenekleri zayıflar. Kavramaları kendi iç referanslarıyla sınırlanır. Topluma açılıp insanlarla konuşmaktan sıkılırlar. Kişilikleri, içine kapanık ve bireysellik ekseninde gelişir. Dolaysıyla toplum önünde söz söylemeleri gerektiğinde büyük bir korku ve heyecan duyarlar. Ancak çeşitli hobiler geliştirerek ek sosyal faaliyetler içerisinde bulunanlar bu kötü gidişi engelleyebilirler.

Başarısızlık İnancı

Yukarıdaki şartların hiç birisi mevcut olmadığı halde insanlar yine de toplum önünde söz söylemekten korkabilirler. Bunun önemli bir nedeni **başarısızlık** imajının zihinlerine iyice yerleşmesidir. İnsanın her davranışa yüklediği anlam, alt bilincine bir emir olarak gönderilir. Bir işi başarmaya girişen insan her zaman istediği sonucu elde edemeyebilir. Bu herkes için tabiidir. Ama bazı insanlar sonucu elde edemediklerinde hemen başarısız olduklarını düşünürler ve kendilerini suçlarlar. Bu suçlamalar bir çok kez tekrarlanır. Sonuçta insan farkında olmadan kendi alt bilincine “ben başarısızım” hükmünü yerleştirmiş olur. Bu çok sınırlayıcı bir kalıptır. Çünkü insan bir kere bu inancı

otomatikleştirdiğinde bu inanç onun hemen her işinde başarısız olmasına yol açar. Neye inanıyorsak beynimiz onu doğrulamak uğurunda amansız gayretler göstermeye devam edecektir.

"**B**en başarısızım" inancı alt bilincinde yerleşmiş olan insan "belki bu defa başarabilirim" diyerek harekete geçse de sık sık "ya başaramazsam" endişesini yaşar. Bu endişe dikkatini zayıflatır, zihnini olumsuz sonuçlara yaklaştırır. Bu muhtemel olumsuz sonuçlar dayanma ve direnme azmini azaltır. Kişi kendisini güçsüz hisseder. Bu güçsüzlük ve onun getirdiği tedirginlik kişiyi "vazgeçme" noktasına götürür. Böylece kişi gerçekten de başarısız olur. Toplum karşısında konuşabilme ise cesaret gerektiren bir başarıdır. Başarısızlık inancı cesareti kıracağından kişi toplum karşısında konuşamaz. Başarısızlık ihtimali aklına geldiğinde bile derin bir korku veya endişe yaşar.

Söylenecek Bir Sözün Olmaması

Toplum karşısında söz söylemeyi engelleyen son faktör kişinin söyleyecek bir sözünün olmamasıdır. Pek tabii ki ne söyleyeceğimizi bilmiyorsak konuşmaya başlayınca takılırız. Bunu bir çok defa tecrübe etmişizdir. Dolaysıyla düşüncelerimizden emin olmadığımızda konuşmaya cesaret edemeyiz.

Bir insanın söyleyecek sözünün olmamasının çeşitli nedenleri olabilir ki bu, çok kapsamlı bir sorundur. En temelde bu durum kişinin iyi bir okuyucu olmamasından kaynaklanır. İnsanlar bilgilerinin % 80'ini okuma yoluyla elde ederler. Hiç okumayan insanların bilgileri çok sınırlıdır. Ayrıca bu kişiler bilgilerini birbirleriyle ilişkilendirerek yeni anlamlar ve bakış açıları da üretemezler. Ancak insanlar okuma dışında kişisel tecrübelere sahip olabilirler. Bu tecrübeler üzerinde düşünmüş olabilirler. Bu durumda bilgileri var demektir. Söyleyecek sözü olmayan insan çok az konuyla ilgilenen hatta kendisinin dışında hiç bir şeyle ilgilenmeyen insandır. Çünkü söylenen söz ancak başkalarını ilgilendirdiğinde başkalarına anlatılabilir. Başkalarıyla ilgilenmeyen ve genel sorunlar üzerinde düşünmeyen insanların beyin aktiviteleri zayıftır. Dolaysıyla böyle insanlardan söz söylemeleri istendiğinde ne söyleyecekleri konusunda endişeye kapılırlar. Bu endişe konuşma cesaretlerini kırar.

Hafızanın kontrol Edilememesi

Çok zayıf bir hafıza kişinin özgüvenini yitirmesinin ve konuşmaktan çekinmesinin en önemli nedenlerindendir. Çünkü konuşmacı huzura çıktığında hafızasının kendisine yardımcı olmayacağını ve ne söyleyeceğini unutabileceğini düşündüğünden konuşmaya cesaret edemez. Esasen hafızası çok zayıf olan insanlar belirgin bir hastalığın işaretini verirler. Çoğunlukla hafıza eksikliği bir hastalığın belirtisi değil zihinsel tembelliğin belirtisidir. Zihinsel tembellik konsantrasyon eksikliğinden kaynaklanır. Konsantrasyon eksikliği ise girginlikten veya stresten kaynaklanır. Dolaysıyla kişi gevşedikçe konsantrasyon yeteneği artar; bu artış hafızanın doğal çalışma ritminin sağlam işlemesine yol açar.

Konuşacağı konu üzerinde yeterince zihinsel ve duygusal olarak yoğunlaşmış bir kişi mutlaka o konu üzerinde söz söyleyebilir. Ancak biz yine de ayrıntılı olmamakla birlikte hafızamızın güçlenmesini ve bize yeterince yardım etmesini sağlayan bazı teknikler üzerinde duracağız. Mükemmel bir hafızaya sahip olmak isteyenler bilmelidirler ki ısrarlı bir çalışma ile kısa sürede arzuladıkları hafızayı geliştirebileceklerini görebilirler.

Korkunun Çözülmesi

Şurası gerçek: Yüzlerce defa binlerce insanın huzurunda konuşmamışsanız her defasında heyecan duyarsınız. Bazen heyecanınız o kadar büyük olur ki sizi zincirlerle kürsüye çıkaramazlar.

Kendinizden emin olun. Korkuyu ve heyecanı çok kolay yeneceksiniz. Eğer bunu gerçekten arzuluyorsanız şimdiden bilin: Toplum önüne çıktığınızda kalbiniz sakin, gözleriniz ışıl ışıl olacak.

Çalışmalarınızı üç ana bölümde oluşturacaksınız. Unutmuyorsunuz. Korkular zihninizde yerleşmiş otomatik programların sonucudur. Ortamı oluştuğunda bu programlar bir plak gibi devreye girmektedir. Plağı bozmaz ve yerine yenisini koymazsanız eskisi çalmaya devam eder. En kötüsü de devamlı çaldığınız plaklar her defasında daha güçlü ve köklü hale gelirler.

Korkularımızı üç temel alanda çalışarak yok edeceğiz. Birinci alan kelimelerle kurulu alandır. Düşüncelerin bir boyutunu kelimeler oluşturur. Korkularımız varsa bunlar kelimelerle örülmüştür. Bu bölümü "Cümle Telkin sistemi"yle çözeceğiz.

Düşüncelerimizin ikinci boyutunu imajlar oluşturur. Kendinizi nasıl canlandırıyorsunuz. Korkudan titreyen bir insan olarak mı? Başı dik, yüzünde tebessüm olan bir cesaret abidesi olarak mı? "İnsan ne düşünüyorsa odur." sözü

doğrudur. Bu ifadeyi değiştirelim. İnsan kendini hayalinde en çok nasıl görüyorsa odur. Kendimiz hakkındaki imaj filmlerini değiştirmemiz gerekiyor. Bu çalışma alanını “İmaj telkin Sistemi” olarak adlandıralım. Korkuyu yenmeye çalışırken üçüncü bir boyutu “davranışı” kullanacağız. Kelime veya imajlardan oluşan tüm düşünceler, tekrar edildiklerinde eyleme dönüşürler. Eylem davranıştır, tutumdur. Beynimizdeki kalıpları asıl pekiştiren sergilediğimiz tutumdur. Çünkü düşünce tutuma dönüştüğünde tüm algılarımız devreye girer. Davranırken yaptıklarınızı duyar, görür ve onlara dokunursunuz. Bu bölümde yapacağımız çalışmaları “Tutum telkin Sistemi” kavramıyla ifade edelim. Şimdi gurur verici büyük kişiliğinizi inşa etmeye hazırsınız. bizimle gönü birliği içinde çalışmaya devam ettiğinizde heyecan verici bir hızda nasıl da değiştiğinizi göreceksiniz. Başlıyoruz:

Cümle Telkini

Toplum karşısında söz söylemekten korku ve endişe duymanın devamlılığını sağlayan en önemli faktör inanç sistemidir. Aldığımız her bilgi, yaşadığımız her tecrübe inanç sistemimizi etkiler ve yeniden şekillendirir. Bu bölümde bu inançların başlıcalarını aktarıyoruz.

-Ben yeterince yetenekli değilim
-Bu işi başaran insanlar benden çok üstün
-Şimdiye kadar hep başarısız oldum
-Başkaları varken bu işi yapmak bana düşmez

Bu temel inançlar sizde az veya çok bulunabilir. Herkes için bunlar kesinlikle asılsız inançlardır. Ancak ne yazık ki insanların çoğunluğu bu asılsız inançları edindiklerinden hayatları hep sönük geçmeye mahkum edilmiştir. Dikkat edelim: İnançlar her zaman kendilerini doğrularlar. Neye inanıyorsak, maddi manevi tüm güçler bizi doğrulamak için çalışırlar. Şimdi yukarıdaki inançların neden doğru olmadığını anlatacağız. Lütfen bu açıklamaları tekrar tekrar okuyunuz. Bu açıklamaları ezberleseniz bile fırsat buldukça okumaya devam ediniz. Burada amaçlanan sadece öğrenmeniz değildir. Temel amaç doğru inancın alt bilincinize kilitlenmesinin sağlanmasıdır. **Zira inançlarınız kendinize defalarca söylediğiniz sözlerdir**. Şimdi doğru sözleri kendinize söyleyerek doğru inançları yerleştirmeniz gerekmektedir. Bu açıklamaları yeterince okur ve anlatılanları fırsat buldukça düşünmeye devam ederseniz bir ay içinde yeni inançlarınız alt şuurunuza kaydolacaktır. Daha hızlı değişmek istiyorsanız, tele-terapi kasetlerinde anlatılan sistemi her gün kullanmalısınız.

Cümle telkin sistemine göre alt şuurumuzu hızla yapılandıracak yeni cümle emirleri vereceğiz. Alt şuurumuzdaki kalıplar zaten bu tür cümle emirlerinden oluşmuştu. Emirlerin güçlü bir şekilde yerleşmesi için belli özelikler taşıması gerekir. Bu özellikleri sıralayalım:

1.Derin Gevşeme: Tüm kas sistemlerinizi gevşetmelisiniz. (Ek ‘ye bakınız.) Seminer ortamında sunucunuz derin gevşemeyi size gösterecektir. Ne kadar derin gevşeyebilirseniz emirleriniz o kadar derin ve kalıcı yerleşir.

2.Cümle Yapısı: Cümle yapısı yeterince basit olmalıdır. Kısa cümleler kurmalısınız. Cümle sadece şimdiki zaman kipinde olmalıdır. Alt şuur geçmiş veya gelecek zaman kipinde söylenen sözleri, geçmiş veya gelecek zaman için dikkate alır. Geçmiş hep geçmiştir ve gelecek de hep gelecektir. Alt şuur olumsuz emirleri anlamaz veya tersinden anlar Sadece olumlu emirleri anlar.

3. Gelişme Sürekliliği: Cümle yapısı gelişmenin sürekliliğini ve tekamülü içermelidir. Her hangi bir olayın tekrarına bağlı olarak daha iyi olma durumu ifade edilmelidir. Buna göre aşağıdaki telkin cümlelerini eleştirelim:

--Ben başarılı olmak isteyen bir insan olarak her gün gelişiyor, mükemmelleşmeye adım adım ve süratle ilerliyorum. (Cümle çok uzun, emir kayboluyor.)

--Sigara içmiyorum. (Zaman kipi doğru, ama cümle olumsuz.)

--Çok ders çalışacağım. (Gelişme bağı yok. Gelecek zaman hatası var. Asırlar geçse de alt şuur emri hep geleceğe atar.)

--Her gün ve her nefeste daha çok gülümsüyorum. (Uzunluk yeterli. Şimdiki zaman doğru kullanılmış. Gelişme her güne ve her nefese bağlanmış. İşte en iyi cümle telkin biçimi budur. “Her sabah daha dinç uyanıyorum.” deyin.

Telkin oluştururken yıkmak istediğiniz olumsuzluklar hakkında zorluklarla karşılaşabilirsiniz. Eskilerini nasıl kaldıracaksınız?

Öfkeleniyorum--------------------- Öfkelenmiyorum.

Sigara içiyorum--------------------- Sigara içmiyorum.

Çözüm kelimelerin olumsuzlanarak kullanılması değildir. bunun yerine olumlu karşıt anlamlı kelimeleri seçmek zorundasınız.

Öfkelenmemek istiyorsunuz----------------- Daha sakin oluyorum.

Sigara içmemek istiyorsunuz---------------- Sigara içmeyi bırakıyorum.

Bu bölümde önce genel başarımızı engelleyen hatalı inançları yok etmemiz gerekir. Ardından doğru inançların fikir temellerini oluşturacağız. bu fikir temellerinin alt şuurumuza kodlanması için alıştırmalar yapacağız.

YIKICI İNANÇLAR

Ben Yeterince Yetenekli Değilim

Size de Edison veya Einstein gibi günü 24 saat olan bir ömür emanet edildi. Siz de kafatasınızın içinde bütün diğer insanlar gibi ölünceye kadar eşit sayıda milyarlarca sinir hücresinden oluşturulan harika bir beyin mekanizması taşıyorsunuz. Siz de herkes gibi sadece süt emme yeteneği gelişmiş olarak dünyaya gönderildiniz ve bunun dışındaki her şeyi dünyada öğrendiniz. Öyle büyük bir potansiyele sahipsiniz ki milyonlarca iş yapsanız bile beyin kapasitenizin hala yaklaşık binde bir-ikisini kullanıyorsunuz. Kimse sizden üstün yeteneklerle yaratılmadı. Siz de kimseden üstün yeteneklerle yaratılmadınız. Öyleyse neden bazı insanlar zirvelere tırmanıyorlar? Neden sempati, karizma, zenginlik, şöhret gibi değerler yalnızca bazı insanların elinde kalıyor? Fizikçi iseniz neden bir Einstein veya Abdüsselam değilsiniz? Edebiyatçı iseniz tarihin gerilerinde hala parlak kalan Shakeasper'in ötesine neden geçmiyorsunuz?

İnsanı potansiyel üstünlüğüne kavuşturan tek vasıta "bilgi" ve bilgiye dayalı "eğitim"dir. Kendinizi incelediğinizde bilgiye dayalı olmayan hiç bir becerinizi bulamayacaksınız. Okuma-yazması olmayan Hz. Peygamber'e(asm) Kur'an'da geçen ilk emrin "oku" yani "öğren" olması şaşırtıcı gelmiyor mu? Bugün biz bilgilerimizin % 80'ini okuma yoluyla elde ediyoruz.

Siz sel yığınlarında kendinizi sürükleyen bir sıradanlığa layık olamayacak kadar üstünsünüz. Hayallerinizde yaşayan "büyük size" ulaşmak sizin elinizdedir. Kimse günlük 24 saatine bir dakika ekleyemez. Ama siz bir gününüze 10 günlük işi sığdırabilirsiniz. Bu güne kadar kişisel yeteneklerinize ne kadar yatırım yaptınız?

Zihninizden yükselen çeşitli itiraz sesleri duyuluyor; iddialarımızı küçümsüyor musunuz? O zaman aşağıdaki açıklamalara ne diyeceksiniz?

-Bu İşi Başaran İnsanlar Benden Çok Üstün

Kendinizi yanıltıyorsunuz. bir vakitler Anthony Robbins de böyle düşündüğünü söylüyor. 20 yaşlarında iken bir otelde hizmetli olarak çalışıyordu. Fakir ve eğitimsizdi. Çektiği ızdırap canına tak ettiğinde tüm hayatını kökten değiştirmeye karar verdi. Önce bir hızlı okuma kursuna gitti ve ardından birkaç yıl içinde 700 kitap okudu. Bugün aynı adam Amerika Birleşik Devletlerinin her yıl milyonlarca dolar kazanan adamı ve neredeyse tüm dünyada tanınıyor. yıllarını eğitime harcayan profesörler bile önce hafife aldıkları bu yüksek eğitimi olmayan adamdan ders almaya ve kitaplarını tavsiye etmeye başladılar. Onun hayatını sadece on yıl içinde böylesine değiştiren neydi? O sadece başarmak için yola çıktı ve kader onu başarıya ulaştırdı. Onun kavradığı gerçeği biz de kavramalıyız.

Şunları bilmeliyiz. İnsanın sinir sisteminde milyarlarca nöron vardır. Nöronlardan oluşan beynimiz saniyede 30 milyar bitlik bilgi işleyebilmektedir. Herhangi bir normal beyinde oluşturulabilecek potansiyel örgü veya bağlantı sayısı 1 rakamını izleyen 10 milyon kilometre sıfırla ifade edilebiliyor. Kafamızdaki her bir nöronun bir milyon bitlik enformasyon depolama kapasitesi vardır. Bu korkunç potansiyel sağlıklı olan herkeste vardır ve biz insanlar potansiyelimizin ortalama olarak % 1'ini kullanıyoruz. Geri kalan büyük kapasite ise kullanmamız için bizi bekliyor.

200 civarındaki buluşun sahibi Edison başarının % 99'unu çalışmaya, %1'ini de zekaya bağlamaktadır. Bu zekanın önemsiz olduğu anlamına gelmez. bunun anlamı zekanın tek gelişme yolunun çalışma olduğunu gösterir.

Evet sonuçta bu işi başaranlar sizden üstündür. Ama bu üstünlükleri sizden üstün doğmalarından kaynaklanmaz. Sadece çalışarak üstün hale gelmişlerdir. Tarihe üstün olarak geçen herkes sadece ve yalnızca amansızca çalışarak üstünleşmişler; yani kullandıkları beyin kapasitelerini arttırmışlardır. Diğerlerinden hiç farkınız olmadığı halde

kendinizi üstün olmamaya mahkum ederseniz oluşturduğunuz bu inanç kalıbı tüm hayatınız boyunca sizin üstün olmanızı engelleyecektir.

-Şimdiye Kadar Hep Başarısız Oldum

Edison da elektriği bulmak için yıllarca beklemek ve binlerce deney yapmak zorunda kalmıştı. Bir ABD başkanı sonunda başkan olabilmek için yıllarca bir çok seçime girmek ve kaybetmek zorunda kalmıştı. Hayat her zaman sabırla hedefleri üzerinde durmaya devam edenleri hedefe ulaştırmıştır.

Dağarcığınızdan "başarısızlık" kelimesini kaldırmak zorundasınız. Böyle bir olgu yoktur; teşebbüse devam eden insan için başarısızlık yoktur. Sadece her defasında başarıya bir adım daha yaklaşmak vardır. Başarısızlık denilen her şey sizi başarıya götürmeyen bir yolun keşfidir. Her başarısızlık zannedilen olay bizin için paha biçilmez derslerle doludur. Eğer yaptıklarınızın sonucunu kontrol etmemişseniz "başarısızlığınıza" hükmedecek ve çalışmaktan vazgeçeceksiniz. Elinizde bir pusula yoksa tek başarı yolunuz deneme-yanılmadır. Oysa şimdi elinizde başarıya ulaşanların oluşturduğu pusulalar vardır.

"**B**aşarısızlık" kelimenizi kaldırmakla kalmamalı ve bu kelimeye yüklediğiniz tecrübelerinizin anlamlarını da "başarıya bir adım daya yaklaştım" şeklinde değiştirmelisiniz. Bu değişikliği yaptığınızda aslında gerçeğin ta kendisinin de bu olduğunu göreceksiniz.

Eğer bu kelimeyi unutamıyorsanız, mutlaka kullanacaksanız, başarısızlığı doğru tanımlayın. Gerçekte tek başarısızlık vardır: Çalışmaktan, denemekten, teşebbüsten vazgeçmek...

Başkaları Varken Bu İşi Yapmak Bana Düşmez

Herkes böyle düşünseydi şimdi geceleri karanlıkta kalıyor olacaktık. Hepimizin hayatını değiştiren insanlar böyle düşünmüyorlardı. Bu iş öncelikle birinci derecede bana düşer diyen insanlar o işi yapan insanlardır. Farklılaşan insanlar derhal sorumluluk üstlenen insanlardır. Kullandığınız her şey başkalarının ürettiği şeyler midir? Neden siz de üretmeyesiniz? Bu işin sorumluluğu benim omuzlarımda dediğinizde birden o işin önderi konumuna getirildiğinizi göreceksiniz. Bu konulmuş bir kanundur. Sizin yaptığınız işi başkalarının da yapmasının size zararı yoktur. Siz de yaparsanız o iş daha mükemmele ulaşır. Kaldı ki eğer duygularınızı kuvvetli kullanıyor ve daha çok çalışıyorsanız, o işi yapan başkalarının da lideri konumuna yükselirsiniz.

Dünyada iki tip insan vardır: Yöneten ve yönetilenler; güdenler ve güdülenler; düşünce üretenler ve üretilen düşünceyi taklit edenler... Birinci sınıfta yer alanlar tüm insanlığın %10'undan azdır. siz sadece bir inanç ve bakış açısı değişikliği ile ilk guruba dahil olabilirsiniz.

Eğer hala "ben yapamam" diyorsanız, o zaman bilmelisiniz ki yapmak istemiyorsunuz. Yani "ben yapmak istemiyorum" demek istiyorsunuz. Yapabileceğini bildiği halde yapmak istemeyen insan için ise yapılabilecek hiç bir şey yoktur. Yaratıcımız ne yapabileceklerini bilen insanların tercihlerine müdahale etme hakkını ve gücünü kimseye vermemiştir.

ALIŞTIRMA: KORKU-CÜMLE TELKİN

1. Aşağıdaki telkin cümlelerini okuduktan sonra takip eden açıklamaları inceleyin. Önce telkin cümlelerinin inanç temellerini yerleştirmeliyiz.

a) Her gün Büyük Yeteneklerim Sürekli Gelişiyor.

Bu sözü milyonlarca defa kendinize söyleyeceksiniz. Lütfen önce bir kaç saatinizi kendinize ayırın. Tüm geçmişinize bakın. Bu güne kadar başardığınız küçük büyük ne varsa, edindiğiniz küçücük bir tecrübe bile olsa not defterinize kaydediniz. Göreceksiniz ki küçümsediğiniz siz, çok büyük işleri zaten başardınız. Köyde hiç bir kültürel ve tecrübi birikimi olmayan bir çobana göre çok farklı birikimleriniz var. Bunları tekrar tekrar düşünerek ne kadar yetenek potansiyeliniz olduğunu kendinize söyleyeceksiniz.

b) Her gün Daha Üstün Olmaya Devam ediyorum

Bu inancı da milyonlarca defa tekrar edeceksiniz. Unutmayın zaten her gün binlerce defa kendiniz hakkında kendinize bir şeyler söylüyorsunuz. Geçmişteki tecrübelerinizi hep yüklediğiniz anlamlarla sık sık kendinize söylediniz. Şimdi o tecrübelerin anlamını değiştiriyorsunuz ve yine kendinize söylüyorsunuz. Başaran insanların

geçmişlerini düşünün. Bir Marslı gibi, başka bir yaratık gibi dünyaya gelmediler. Onlar da sizin gibi önce, okuma-yazma bilmiyorlardı. Onlar da annelerinin kucağında büyüdüler. Hatta biz bir anne kucağından yoksun idiyseniz daha üstün olma fırsatına sahip olduk demektir. Daha büyük asker daha zor şartlara rağmen zafere kavuşan askerdir. Başarılı olduklarını bildiğiniz insanlara göre daha çok fakirlik, hastalık veya acı çekmişseniz ruhunuz daha dolu ve heyecanlı demektir. Tüm bunlar diğerlerinden daha da üstün olabilmeniz konusunda sizi daha yukarılara itecektir. Bu yeni iç konuşmanın duygularınızda yol açtığı değişikliği hemen görmelisiniz.

c) Her gün Daha Başarılı Olmaya Devam Ediyorum.

Lütfen geçmişinize bakınız. 10 yıl önceki siz ile 5 yıl önceki ve bugünkü sizi karşılaştırın. Bu karşılaştırma biçimi bir alışkanlık olarak yerleşmelidir. Her zaman dikkat etmeniz gereken, azıcık da olsa üstünleştiğiniz noktalar olmalıdır. Çoğu insanın düştüğü korkunç hataya düşmeyin. Kendinizi çok imkanı olan başkalarıyla değil; bugün düne göre daha çok imkanı olan kendinizle karşılaştıracaksınız. Siz size göre üstünleşiyorsunuz. Nerelerde ne kadar? Üstün noktalarınızı görmek için kendinizden aşağıda olanlara bakabilirsiniz ama asla kendinizden üstün olanlara bakarak kendinizde üstün noktalar aramayın. Aksi taktirde ilerleme sürecini gerileme sürecine dönüştürürsünüz. Kendinizden üstün olanlara sadece nerelere çıkmak istediğinizi düşündüğünüzde bakmalısınız. Bu bakış sizi yukarıya çekecektir. Bu ilerleyişinizi milyonlarca defa görmelisiniz. Unutmayın, beynimiz dışarıdaki gerçeğimizi hayalimizde kurguladığımız gerçeğimizden ayıramaz. Yani yetim bir bebeği görmek sizi üzdüğü kadar, yetim bir çocuğu hayal etmek de sizi üzer. Dışarıdaki gerçeği biz kontrol edemeyiz ama hayalimizdeki gerçekle istediğimiz gibi oynayabiliriz, onu hemen değiştirebiliriz. Hemen değişmek istediğimize göre ilk yapmamız gereken hayalimizi değiştirmektir.

d) Önüme Çıkan Her İşi Hemen Yapıyorum.

Karşınızda çözülmesi gereken bir problem mi var? Hemen harekete geçiyorsunuz. Problem yoksa aramalısınız. Çünkü özellikle bu çağda problemsiz hiçbir köşe bulamayız. Üstlenebileceğimiz bir çok görev vardır. Biz görevi arayarak üstlenmesek bile çoğu zaman görev bir fırsat olarak bize sunulur. Çoğu insan bu tür fırsatları angarya görerek reddeder. Bilmeliyiz ki yaptığımız her işin hemen parasal bir karşılığı olmak zorunda değildir. En önemli karşılık edineceğiniz paha biçilmez tecrübedir. Önce gereken mükemmellikte işi gerçekleştiremeseniz de bilmesiniz ki hiç kimse bir işi ilk yaptığında kusursuz olmamıştır.

Yolda yürüyen bir görme özürlüyü kolundan tutup yardım etmek mi gerekiyor? Bir milletvekilinin bir konuda uyarılması mı gerekiyor? Yetim bir çocuğun başının okşanması mı gerekiyor? Ailenizin geçiminin sağlanması mı gerekiyor? Daha neler bulacaksınız. Neden siz değil de bir başkası yapsın bunları? Başkası da yalnız başına eksik yapmaya mahkum üstelik... Sizi sadece bu tutumunuz ve bu tutuma bağlı olarak sürdürdüğünüz tekrarlarınız geliştirir. Hiç bir iş angarya değildir. Ücretsiz çıraklık yapsanız bile edindiğiniz tecrübe bir gün paha biçilmez olacak ve eğer ücret arıyorsanız yılların emek birikimini bir gecede alabilecek hale gelebildiğinizi göreceksiniz.

Burada tabii ki her işi hemen yapmaya kalkın demiyoruz. “Arzuladığınız size” destek olabilecek, o kişi olabilmek için gerekli yeteneklerinizin gelişmesine destek olacak her iş fırsatına sahip çıkın diyoruz.

2.Aşağıdaki Telkinleri derin gevşemeyi takiben uyguluyorsunuz. Her bir telkini 10’ar defa zihninizden tekrar edin.

--Her gün dostlarımı daha çok seviyorum.

Her gün kendime güvenim ve cesaretim artıyor. Her gün sahnede daha yüksek güvenle konuşuyorum.

3.Aşağıdaki telkin cümlelerini seminer ortamında (veya arkadaşlarınızla birlikte başka bir ortamda) yüksek sesle söyleyiniz. Önce hep birlikte, ardından tek tek.

--Kendime güvenim artıyor.

--Cesaretim artıyor.

--Yaratıcımın verdiği gücü hissediyorum.

--Tüm engelleri aşıyorum.

--Hızla güçleniyorum.

--Hepinizi çok seviyorum.

İmaj-Telkini

Telkinlerin çok büyük boyutunu zihnimizde yaşadığımız imajlar (visualization) oluşturur. İmajların etkisi kelimelerden bazan yüzlerce kat fazladır. Zihninizde kendinizi görüyorsunuz. Ulaşmak istediğiniz ideal “siz” i tanımlıyorsunuz. o kişiyi inşa edeceksiniz. Geleceğinizi kuracaksınız. hayalinizde hangi filmlerin kahramanısınız. kendinize ne tür roller biçiyorsunuz. İnsanlar yaşadıklarını önce zihinlerinde prova etmişlerdir. gelecekte yaşayacak olan nasıl bir “siz”in provasını yapıyorsunuz?

İmaj-Telkin sisteminde korkularını yenen bir “siz” in provasını yapacaksınız. Gelecekteki size hayalinizde dokunacaksınız. Sizi göreceksiniz. Sizin kokunuzu hissedeceksiniz. Sizi işiteceksiniz. Bu tekniği sadece korku ve heyecanı yenmekte kullanmak zorunda değilsiniz. Geliştirmek istediğiniz tüm yeteneklerinizde bu çalışma size yardımcı olacaktır.

ALIŞTIRMA: KORKU-İMAJ-TELKİN

1. Toplum Önündesiniz: Gözlerinizi kapatacaksınız. (Şu anda nasıl yapıldığını okumak için tabii ki gözleriniz açık) Kendinizi sahnede hayal ediyorsunuz. Karşınızda binlerce insan var. Sizi heyecanla alkışlıyorlar. Onları görün. Işıklar üzerinizde odaklı. Fotoğraf flaşları üzerinizde patlıyor. Size dönen kameraları, resminizi çeken kameraları görün. Tüm salonu, kocaman salonu görün. Kürsüde kendinizi görün.

Ortamınızdaki tüm sesleri duyun. Alkışları, ıslıkları, flaş patlamalarını, elinizdeki mikrofonu.... “Sağ olun. sağ olun” diyorsunuz. Sesinizin yankısını duyun. “Huzurunuzda olmaktan mutluyum. Sizi seviyorum” deyin. Sesiniz dalgalanıyor, duyuyorsunuz. Ortam sıcak. Sıcaklığı hissedin. Kalbinize dikkat edin. Çok sakinsiniz. Elinizde mikrofon var. Onu ağzınıza yakın tutuyorsunuz ve hissediyorsunuz. Kalbiniz sakin. Mutlusunuz. Heyecanla konuşmaya başlıyorsunuz. sizi alkışlıyorlar. Onları görüyorsunuz.

Protokol sıralarına bakın. Orada devlet başkanları ve milletvekilleri oturmuş, sizi seyrediyorlar. Onlara hükmeder gibi konuşuyorsunuz. Başınız dim dik. mutlusunuz, cesursunuz, gülümsüyorsunuz.” (Bu bölümde size anlatılan görsel canlandırma müzik eşliğinde seminer sunucunuz tarafından uygulanacaktır.)

2.kendinizi Bil Clinton ile tartışırken hayal edin.

3.Televizyonda bir açık oturumda konuştuğunuzu hayal edin. tüm ayrıntıları yaşayın.

4.Meclis kürsüsünde milletvekillerine konuşuyorsunuz.

Davranış-Telkini

Sergilediğimiz tüm davranışlarımız zamanla kişiliğimizin bir parçası olurlar. Otomatikleşirler. Eğer davranışlarımızı değiştirirsek onlara bağladığımız duygularımızı da değiştirmiş olacağız. Duygular ve davranışlar her zaman yan yana gelirler. Korkmuş gibi davranırsanız korkarsınız; korkarsanız, korkmuş gibi davranırsınız. Ya korkmamış gibi davranırsanız ne olur? Korkuyor olsanız da süratle korkunuzun yok olduğunu görürsünüz. Duygularınızı boş verin ve korktuğunuz her şeyin üzerine korkmuyor gibi davranarak gidin. Şimdi korku duygusunun yaptırmak istemediği bir kısım davranışları zayıftan şiddetliye doğru arttırarak yapacağız. Yıktığımız davranış kalıplarıyla aslında o kalıpları oluşturan korkularımızı yıkacağız. Ancak bu çalışmaları bilhassa topluluk ortamlarında yapmaya özen göstermeliyiz.

ALIŞTIRMA: KORKU-DAVRANIŞ-TELKİN

1. Önce ayağa kalkıp güzel konuşma seminerini tercih ettiğiniz için gurup olarak kendinizi alkışlayınız. Ayağa kalkarak isim, soyad ve görevinizi söyleyiniz. Her arkadaşınızı alkışlayınız.

2.Dörder kişilik guruplar oluşturarak ön sırada ayakta durunuz. (1 er dakika) Semineri hangi yolla öğrendiniz, katılma amacınız nedir? Herkes hocaya kısa bir soru sorar. (her konuşmada alkışlar-bağırmalar- yüksek sesle bravo bağırışları)

3.Tek tek yüksek bir zemin üzerine çıkınız. Aşağıdaki cümleleri bağırarak söyleyiniz ve oturunuz.(alkışlar)

“Ben cesaretliyim. Kendime güveniyorum. Herkes gibi yetenekliyim.

Başaracağım. Bana inanın arkadaşlar.”

4.Gazete kağıdından sopa yapınız. Ayağa kalkınız, aşağıdaki cümleleri kuvvetle söyleyerek sopayı tekrar tekrar masaya vurunuz.

"İçimdeki engelleri yok ediyorum. Ben başarısızlık tanımıyorum. Çok güçlüyüm."

5.İkişerli guruplar halinde aşağıdaki konuya sert dille (oturarak ve ayakta olarak) tartışırlar:

"Işık topraktan daha önemlidir." "Toprak ışıktan daha önemlidir"

"Bilgi sayesinde zeka artar." "Zeka sayesinde bilgi artar."

6.Önce herkes oturduğu yerde sesini yükselterek gülme ve bağırma çalışması yapar. Ardından dörderli guruplar halinde ve son olarak teker teker topluluk önüne çıkarak bu çalışmayı yapar.

Gülerken: Şuna bakın hahhahhaaa, hihhihhi, şuna bakın hohhohhoo, hehhehhee

Bağırırken: Defol yanımdan. Defol. Gözüm görmesin seni, defol...

7.Yürüyüş çalışmaları:

Omuzlar dik, ileriye bakarak sert ve düzgün adımla yürüyüş

Önce bir, sonra iki el havada, ardından eller havada çırpılarak ve guruba bakarak yürüyüş.

Tüm vücudu hareket ettirerek, sağa sola sarkarak ve guruba bakarak yürüyüş

Eller arkada (dil çıkararak bunu yapmayı çok zor buluyorsanız oluşturabileceğiniz en gülünç yüz ifadesiyle) guruba bakarak yürüyüş

8.Şarkı Söyleme:

Gurup ortamında hem gurup halinde hem de bireysel olarak belli şarkılar, mırıldanarak, yüksek sesle, oturarak, gurup halinde ve tek tek ayağa kalkılarak söylenecek. (seminer sunucusu gerekli parçaları, söz çözümleriyle birlikte öğrencilere sunacaktır)

Hafıza Faktörü

Hafızamızı etkileyebilmek için üzerinde durabileceğimiz dört teme alan vardır. Bu alanlara hakimiyet derecemiz hafıza gücümüzü belirler. kitabımızın temel konusu "hafıza eğitimi" olmadığından burada konu hakkında detaylı bilgi verilmeyecektir. İşte önemli faktörler:

1.Biyolojik-Psikolojik Sağlamlık: Vücudumuzu genel yönetim biçimimizle ilgilidir. Vücudumuzun bio-kimyasal denge durumu hafızamızı ciddi şekilde etkiler. bu arada ruhumuzu yönetme biçimimiz de ciddi şekilde hafızamızı etkiler. Konuya ilişkin daha ayrıntılı bilgi için kitabınızın ikinci bölümünde yer alan "Mutluluk Geliştirme Yaklaşımı" altında yapılan açıklamaları okuyunuz.

2.Gevşeme Düzeyi: en büyük hafıza düşmanı gerginliktir. Gerginliğin ürettiği stres düşünce akışını engeller, yavaşlatır. Gerginlik arttıkça konsantrasyon azalır. Konsantrasyon azaldıkça da hafıza tahrip olur. Seminerimizde size öğretilen derin gevşeme egzersizlerini her gün bir defa (30 dakika) uyguladığınız taktirde 20 gün içersinde fark edilir bir değişim gözlemleyeceksiniz. (Bkz Ek: de yer alan açıklamalar) Hafızayı güçlendirmenin en kolay yolunun derin gevşeme olduğunu söyleyebiliriz.

3.İnanç Biçimi: hafızanızın kötü olduğuna inanıyor musunuz? Cevabınız "evet"se, emin olun hafızanız kötüdür. Çünkü süper bir hafıza temeline sahip olsanız da, eğer olmadığına inanmışsanız sadık dostunuz olan alt şuur tüm çabasını sarf ederek hafızanızı tıpkı inandığınız hale getirir. Deli olmak istiyorsanız bunun çok kolay bir yolu vardır. Her gün kendinize deli olduğunuzu söyleyiniz.

Hafızamızın kötü olduğuna ilişkin inancı nasıl geliştiririz? Gergin ve sıkıntılı yaşadığımız günlerde beynimizin düşünce akışı yavaşlar. O zamanlarda kötü hafıza dikkatimizi çeker. Gizliden gizliye endişe etmeye ve hafızamızın kötü olduğunu kendimize söylemeye başlarız. Sonra sevdiğimiz zarar verici arkadaşlarımız bize bizi güçsüzleştiren

telkinler iletirler: “Nasıl unutursun, yaşlanıyorsun galiba. sen de mi unutkan oldun? Sakın bunu da unutma ha!” Bu sözleri duya duya büsbütün unutkanlığa şartlanırız. Bu tür sözler tekrar edildiklerinde önce şüphe oluştururlar. Sonra kanaata dönüşürler. ardından inanç olurlar. Sonunda iyice güçlenirler; iman derecesinde güçlü olurlar. Onları söküp atmak vücuttan damarları söküp atmak kadar zor oluverir.

Varsa -bilinçli veya bilinçsiz yerleşmiş olabilir- böyle bir inancı derhal yıkmalısınız. Hafıza zayıflamasının nedenlerini öğreniniz. Hafızanızın yerinde olduğunu ve gelişmeye devam ettiğini düşünürseniz, süreci tersine dönüştürürsünüz. Önce eski inancınızdan şüphelenirsiniz. Ardından bu şüphe kanaata dönüşür. güçlü bir hafızaya sahip olduğunuza inandınız mı emin olun beyniniz bu inancınızı doğrulamak için tüm gücüyle çalışacaktır.

4.Hafıza Teknikleri

Bu güne kadar hafıza üzerinde pek çok bilimsel araştırma yapılmış; özellikle Batı’lı araştırmacılar orijinal hafıza teknikleri geliştirmişlerdir. Esasen bu hafıza teknikleri insanlık tarihi kadar eskidir. zira tarihte süper hafızalı insanlar yaşamıştır. Ama herkesin kolaylıkla kullanabileceği sisteme yeni kavuştuğumuzu söyleyebiliriz. Bu teknikler üzerinde yeterince çalışarak sizler de birer hafıza ustası olursunuz.

Dünyaca tanınmış hafıza öğreticilerinden birinin Dominic O’brain, diğerinin Tony Buzan olduğunu biliyoruz. Türkiye’den kendisi de mükemmel bir hafızaya sahip olan Melik Safi Duyar bilinen hafıza tekniklerini Türkiye halkının hizmetine sunarak çok değerli bir hizmete imzasını atmıştır. Bu isimler dışında inanılmaz hafızalarıyla şaşırtıcı gösteriler yapan pek çok isim bulunmakla birlikte, bu üç ismin imzasıyla yayınlanan eserler hafıza teknikleri konusunda yeterince bilgilenmemizi sağlayacaktır.

Bir gerçeğin altı çizilmelidir. derin gevşemeyi bilmeyen kişi için diğer iki faktörün büyük etkinliği kalmaz. Derin gevşemeyi başardığınızda ise beyninizin doğal çalışma biçimi normal hayatta hafıza tekniklerine fazla bir ihtiyaç bırakmaz.

Bu kitapta hafıza üzerinde ayrıntılı bilgi vermiyoruz. Ancak konuya ilişkin kitapların bazılarını kitabınızın Ek ‘inde bulabilirsiniz. Konuşma sırasında karılaşacağınız hatırlama sorununu çözmek için konunuzu çalışın ve gerginliği yok edin. Hafızanızın sizi yalnız ve yardımsız bırakmayacağını göreceksiniz. Burada size sadece bir kaç alıştırma verilecektir.

ALIŞTIRMA: KORKU-HAFIZA

1. Derin Gevşeme ve Telkin

Kitabınızın Ek’ de anlatılan derin gevşemeyi yaptıktan sonra aşağıdaki telkinleri, telkin bölümünde tekrar ediniz.

--Her gün hafızam gelişiyor.

--Her gün daha iyi hatırlıyorum.

2.Duyusal Canlandırma Yapınız

Duyularınızı kullanarak zihninizde canlandırma yapınız. Duyusal canlandırma yeteneğinizi bol alıştırmalarla geliştirdikçe bilgilerin daha güçlü olarak hafızanızda yerleşmeye başladığını göreceksiniz. Aşağıda örnekleri verilen bu tür egzersizler iç görü yeteneğinizi artıracaktır. Söz söylemeye kalkmadan önce yapacağınız çalışmada ise böyle bir canlandırma ile hafızanızdaki bilgileri iyice pekiştirmiş olacaksınız.

<u>Görsel Canlandırma</u>

Kaybettiği yavrusunu arayan bir annenin görüntüsü, Güneş doğarken ve batarken oluşturduğu görüntünün renk özellikleri, akan suda yansıyan ışığın görüntüsü, bir fırtına görüntüsü, lisede iken sizin görüntünüz, çiçeklerin görüntüleri, böcekler, arabalar....

<u>İşitsel Canlandırma</u>

Gök gürültüsü, hayvanların sesleri, rüzgar, sinek vızıltısı, uçak sesi, öfkeyle bağırma, ağlama, gülme sesleri ...

<u>Dokunsal Canlandırma</u>

Tokat attığınızda eliniz ne duyar, ateşte yansa parmağınız ne hisseder, demiri sıksanız, elinizi kesseniz, yumuşak yatağa uzansanız, çocuğu öpseniz... ne duyarsınız.

2.Eski Bilgilerinizi Tarayınız

İlk okul, ortaokul, lise döneminde okulda öğretmenleriniz kimlerdi, hangi dersleri aldınız, okulunuzun nasıl bir çevresi vardı, hangi önemli hatıralarınız var? Oturun ve kendinize bunları hatırlama talimatı vererek bekleyin.

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Duyguları Etkileme Yaklaşımı

İnsanları ikna eden en önemli etken fikirler değil **duygulardır**. Gerçek ikna düşüncelerle birlikte duyguları etkileyen iknadır. Bu bölümde duyguları ikna yönünde etkilemek için yapılması gerekenleri göreceksiniz.

İletişimde akli olan insanlara konuştuğunuz gibi kalbi olan insanlara da konuşmaktasınız. İnsanlar söylenenleri sadece akıllarıyla değil aynı zamanda kalpleriyle de değerlendirirler. Öyle ki özellikle gençler için çoğu zaman akıldan ziyade kalp hükmeder. Kalpleri olumsuz etkileyen mesajlar verdiğinizde ne kadar akla uygun, inkar edilemeyecek sözler söylerseniz söyleyin hiç bir etki meydana getiremezsiniz. Eğer dinleyenlerin duygularını olumlu yönde etkilemeyi başarabilirseniz fikir yönünden ne kadar zayıf olursanız olun parlak bir iletişim kurabildiğinizi görürsünüz. Etkili konuşma yeteneği olmayan binlerce insan aslında sırf duyguları olumlu şekilde kullanmayı başardıkları için iletişimlerinin zirvesine çıkmışlar ve çok büyük işlerde diğer insanları yönlendirebilmişlerdir.

Duyguları sözlerimizle etkileyebildiğimiz kadar tutumlarımızla da etkileyebiliriz. çoğu zaman duyguları etkileyen faktörler sözler değil temel tutumlardır. Eğer dinleyicilerde duygusal bir tepki ve red oluşturursanız bu sözlerinizin de reddedilmesine yol açar. Eğer duygusal bir kabul ve iyi niyet oluşturabilirseniz bu zayıf olan düşüncelerinizi de güzlendirir. Yaratıcının koyduğu kanun budur.

Benlik Direncinin Etkisi

Tüm insanlar birer “ego” yani “ben” taşırlar. Her insanın kendi beni sahip olduğu en aziz varlıktır. İnsanlar “benlerine” yönelebilecek en küçük tehdide şiddetle direnirler. Bu direniş düşünsel değil duygusaldır. Eğer amacınız insanları kazanmak ve düşüncelerinizi onlara aktarmak ise asla “benlerini” rencide etmemelisiniz. Aksi taktirde akıllarını düşüncelerinize kapatırsınız. Artık etkili söz söylemenizin hiçbir anlamı ve önemi kalmaz. Aşağıda benlik direncini etkileyen bazı faktörler üzerinde durulmuş ve bunların nasıl kullanılacağı anlatılmıştır.

Eleştirmeyin

Karşınızdaki kişinin hatasını açığa çıkarır eleştirirseniz “ego^su yaralanır. Böylelikle o kişinin sizden nefret etmesine ve ya sizi dinlemekten vazgeçmesine veya kendi fikrini destekleyecek deliller aramasına yol açarsınız. Bu çerçevede;

Bir kusuru asla şahsileştirmeyin: “Sen böyle bir hata yaptın... Yanlış düşünüyorsun....” demeyin. Gerekliyse bunun yerine “Biz şöyle şöyle hatalar yapabiliriz.... İnsanların bu tür hatalar yapmaları mümkündür. Sahip olduğum bilgilere dayanarak düşündüğüm zaman şu şekilde davranmanın hatalı olduğu sonucuna varıyorum” Denebilir.

Her zaman açık kapı bırakın: Muhatabınızın hatasını kabullenmesi, bir mazerete imkan tanımanız halinde daha kolay olabilir. Herkes hatasına mazeret bulmak ister. “İnsanların haberi olmadan onlar adına böyle kötülükleri yapanlar var... Bazen insanların böyle davranmasına yol açan çok ciddi nedenler olduğunu kabul ediyorum” denebilir.

Hatalarınızı Kabul Edin

İnsanlar kendi eksiklerini görmeye isteksizdirler. siz kendi eksiklerinizi görürseniz onlarda kendileri hakkında bu isteği oluşturursunuz. Hatalarınız reddederseniz muhataplarınızda kendilerininkileri reddederler. Dahası sizin reddiniz egonuzu koruduğunuz anlamına gelir. Egonuzu korumak ve yüceltmek gibi bir endişeniz varsa dinleyiciler de o egoyu ayakları altına almak isterler. Bunun için kendi egolarını yüceltmeye çalışırlar. Bu durumda mesajınız netliğini kaybeder. Elbette dinleyiciler size üstünlük atfederlerse sizden çok fazla etkilenirler. Ama insanlar gururlu

insanlara üstünlük atfetmezler. Kendinizi küçültmeyeceksiniz. Ama “ne yazık ki cahil olduğum zaman o hatayı işledim. Şimdi bir daha aynı yanlışı yapmamak için çırpınıyorum... elbette ben de sizin gibi bir insanım ve biz yanılabiliriz, ama tüm gücümüzle doğruları araştırmalıyız....” denebilir.

Tartışmadan Kaçının

İnsanlarla “evet-hayır” kilitlenmesine girdiğinizde tartışmaya başlarsınız. İşin içine duygu girer ve herkes şerefini kurtarmak için doğruluğunu ispat için çırpınır. Tam bu anda ya tartışmayı sürdürmeyerek konuşmayı kesin ya da uygulanabilirse çözüm tutumunu kullanın. Çünkü eğer amaç karşıdaki insanı kazanmaksa tartışma kesinlikle her iki taraf için de mağlubiyetle sonuçlanır. Eğer amaç tartışılan kişinin çok kötü olması nedeniyle onun dinleyiciler nezdinde küçük düşürülmesi ve böylece tecrit edilmesi ise karşı tarafın mantıklı cevaplar bulamamasıyla sonuçlanan tartışmalar tercih edilebilir.

Tartışmayı terk etme yolunu tercih ediyorsanız “Şimdi işin içine duygularımız karıştı. Artık samimi olarak doğruları araştırmıyoruz. Ben her zaman doğruları samimi olarak paylaşmanın yolunu arıyor ve yanlışımı içtenlikle görmek istiyorum. Bu tartışmada siz veya ben susmak zorunda kalabilirim ama ikimiz de mağlup oluruz. Bu konuşmaya tartışmamak şartıyla daha sonra devam edebilirim. Nasıl yorumlanırsa yorumlansın şimdi bırakmak zorundayım.” denebilir. Çözüm tutumunu kullanacaksanız Şu örneğe bakınız: “Sizi anlamaya çalışıyorum. Benden farklı düşünüyorsunuz. Mutlaka ciddi delilleriniz var. Tam olarak anlayabilmem için tekrar kendinizi daha açık ifade eder misiniz? elbette düşünceleriniz çok önemli. Böyle düşünebilmek için çok şey bilmek gerekiyor. eminim bende sizinle aynı bilgileri ve tecrübeleri yaşasam bizinle aynı sonuçlara ulaşabilirim. Ama akıl aynı akıldır. Ben bu konuda şunları biliyorum. Şunlar deneyler... Bunlar otoritelerin sözleri... Bunlar da benim tecrübelerim... Bu bildiklerim beni bu sonuca götürüyor. Sizin benden daha iyi bir mantığa sahip olduğunuzdan şüphem yok. Ama doğruları bulabilmek için mantıklı olmanın yanı sıra samimiyete de ihtiyacımız var. Sizin söylediklerinizle benim söylediklerimi birlikte düşünelim. ”

Hayır Demeyin-Dedirtmeyin

Yanlış bir fikir, değerlendirme veya bilgi ileri sunularak size bir teklif yapıldığında asla doğrudan “hayır” cevabını vermeyin. Eğer kişi başkalarının düşüncesini size aktarıyorsa “hayır” diyebilirsiniz. Ama eğer başkalarından alıntılasa da kendisinin de kuvvetle benimsediği bir yaklaşım ise hemen hayır demeyin. Bunun yerine “Sizi anlamaya çalışıyorum, çok önemli bir soru soruyorsunuz, ilginç bir değerlendirme yapıyorsunuz” şeklindeki yaklaşımlardan biri kullanılabilir.

Siz soru sorarken, görüş bildirirken bir teklif götürürken özellikle başlangıçta cevabının “evet” olduğunu bildiklerinizi kullanmaya özen gösterin. Bunun için insanların neye evet diyebileceğini önceden öğrenebilmek için dikkatli olun. Seri olarak alacağınız “evet”lerin ardından, yeni bir teklife evet cevabı alma ihtimaliniz kuvvetlidir. Örneğin “Hepiniz güzel konuşmayı ister misiniz?” sorusunun cevabı evet olduğu halde aynı konuda “herhangi biriniz kötü konuşmacı olmak ister mi?” sorusunun cevabı mutlaka hayırdır.

Büyüklenmeyin ve Küçümsemeyin.

Büyüklenme veya küçümseme kişiler arasındaki “ego” dengesini olumsuz etkiler ve ego direnci oluşur. dengenin her zaman korunması arada duygusal duvarların oluşmasını engeller. Ancak burada bir incelik vardır. Dinleyici açısından konuşmacının yüceltilmesi fikirlerin lehinedir. Büyüklenme ve küçümseme dinleyici açısından konuşmacıyı küçültür; tevazu ve dinleyiciye verilen önem ve yapılan samimi övgü de konuşmacıyı yüceltir. Büyüklenme ve küçümseme temelde duygusaldır, bunlar duygusal olarak yaşanır ve dinleyici tarafından mutlaka algılanır. Ancak bu psikoloji kolaylıkla konuşmalara da yansıyabilir. “ Ben şimdiye kadar hiç hata yapmadım, bu güne kadar bir çok başarıya imza attım, bu insanlara çok büyük faydam dokunmuştur(büyüklenme), bir sanatçı olarak bir çok kişinin nasıl da gülünç şekilde sanatçılık oynadığını görüyorum, şu geri zekalı insanlar arasında yaşamaya çalışıyorum(küçümseme)” gibi ifadeler doğru da olsalar konuşmacıyı tüketirler.

Görünüşün Etkisi

İnsanlar sizi ilk gördükleri izlenimleri her zaman sizinle birlikte hatırlarlar. İlk verdiğiniz izlenim tüm hayatınız boyunca sizi tanımlamaya devam eder. Görünüşünüz insanların en az % 80’i için sizin ne kadar dinlenilmeye değer veya güvenilir olduğunuzun göstergesidir. Çoğumuz fikirlerin mantıklılığına ve delillendirilme derecesine dikkat etmeyiz. Ama fikrin kaynağına yüklediğimiz kutsallık bizi çok fazla etkiler. bu kutsallığı belirleyen en önemli faktörden biri ilk gördüğümüzde edindiğimiz izlenimdir. Bu çerçevede görünüş hakkında yapılması gerekenler aşağıda sıralanmıştır.

Enerjik Görününüz.

Yorgun insanlar yavaş, tutuk ve donuk konuşurlar. Heyecan eksikliği nedeniyle inandırıcılıkları zayıftır. Görünüşleri sanki inanmadıklarını söylediklerini düşündürmektedir. Tokluk ve uykusuzluk canlılığı ve konuşma seriliğini olumsuz etkiler. Enerjik insanlar tüm organlarına hakim imiş gibi görünürler. Fazla tok, uykusuz veya ihtiyaçtan fazla uyumuş iken konuşmaktan kaçınmalısınız. İhtiyacınız varsa hafifçe glikoz içeren tatlı sıvılar veya süt alabilirsiniz.

Temiz Giyininiz.

İnsanın dış görünüşü iç görünüşünün aynası olarak algılanır. İç görünüşün en önemli yansıması yüz hatları ve vücudun genel duruşu olsa da izleyici ilk anda en az bunlar kadar kişinin giyimine ve temizliğine dikkat eder. Düzgün tıraş, bembeyaz parlayan dişler temizliğin ve asilliğin ilk işaretlerindendir. Buna paralel olarak düzgün ütülenmiş yani görünümlü takım elbise, boyalı sağlam ayakkabı, sıra dışı olmayan renkler önemli giyinme faktörüdür. Kesilmiş tırnaklar, aşırı makyajı olmayan bir yüz uzağa yayılmayan ama kucaklaşma veya öpüşme esnasında hissedilebilecek hafif ve güzel bir koku, vücut hatlarını göstermeyen vasat bir örtünme tarzı.... Bunlar ciddiyetin ve etkililiğin en önemli faktörleridir. eğer ilk göründüğünüzde ciddiyet ve saygınlık imajınızın yok olmasına izin verecekseniz şunları yapabilirsiniz:

Dişlerinizi fırçalamayın. Yemek kırıntıları 50 cm'den belli olsun. Tırnaklarınızı iyice uzatın, bıyıklarınızı iyice uzatın, saçlarınızı ve sakalınızı dağınız bırakın. Çamurlu veya yırtık elbiseler giyinin veya elbiseleriniz vücudunuzun hatlarını iyice göstersin. Aşırı makyaj yaparak görünümünüzün doğallığını maskeleyin, uzaklara yayılan bir koku kullanın, üstelik bu konu keskin olsun....

Görünümünüzü Kontrol Edin.

Özellikle gurup karşısında iseniz takip edenlerce nasıl bir görüntünün neresindesiniz? Kendinize bakın. Öfke, heyecan, titreme gibi bir izlenim veriyor musunuz? Ne kadar sakin "gülümseyebiliyorsunuz"? Gülümserken dişlerinizin gözükmesi gerekmez. Sakince vücudunuzu gevşetiyorsunuz.

Düz bir ortamda konuşuyorsanız ez azından omuzlarınıza kadar görünebilmek için biraz yükseğe çıkmaya çalışın. kürsü önünde iseniz arkasına gizlenmeyin. Kürsü omuzlarınıza kadar çıkıyorsa kürsüyü kaldırın. Konuştuğunuz noktanın hemen çevresinde hareketli insanlar, nesneler olmamalıdır. Oturuyorsanız yığılır gibi değil diri diri oturun. Çok hızlı hareket etmeyin, ellerinizle aşırı oynamayın, kontrol edemiyorsanız ellerinizi arkaya bağlayın, tek elinizi cebinize koyun veya elinizde bir kalem tutun veya en iyisi her ikisini aşağıya salın ve istedikleri gibi davransınlar.

Jestleriniz Tabii Olsun

Söz söylerken jest çok önemlidir ama tabiiliği bozulduğunda jest her şeyi mahveder. Jestlerin anlamını çok iyi öğrenin ve iyice yerleştirinceye kadar kullanın. Ancak konuşma yaparken jestlerin anlamını düşünerek onları kullandığınızda yapmacıklıktan kurtulamazsınız. Jestlerinizi yapınızın tercihine bırakın ve bir hareketi asla sürekli tekrarlamayın.

Benliği Coşturmanın Etkisi

Kalplerin ikna edilmesi yolunda kullanılacak bir diğer yöntem de muhatap kitlenin "ben" duygularını harekete geçirmek ve yükseltmektir. Önceki bölümde benlik direncinin kırmanın önemi üzerinde durduk. Muhatabınızın beni asla sizden aşağıda tutulmamalıdır. Şimdiki yolla onların benlerini yükseltme yolunu kullanıyorsunuz. Aşağılanmaya direnen veya karşı çıkan benler yüceltenlere de sahip çıkar. Bu çerçevede üzerinde duracağımız yöntemler aşağıdadır.

İltifat Ediniz:

Tüm insanlar **samimi** iltifattan hoşlanırlar. İltifat gururu okşama veya kompliman şeklinde kendini gösterebilir. Sizi dinleyenlerin değer verdiklerini bildiğiniz bir özelliklerini takdir ettiğinizi onlara söyleyiniz. Eğer bu özellik onların bile farkında olmadığı bir özellikse çok etkileyici olacaktır.

Örneğin bir Amerikalı bizimle konuşuyor: "Biz Amerikalılar bilgiye ve zekaya çok önem veririz. Ülkemize gelen büyük zekalar arasında Türklerin önde gelmesi hep dikkatimizi çekmiştir. Şimdi büyük zekaları yetiştiren böyle bir topluluğun karşısında konuşmanın heyecanını yaşıyorum."

Üstünlük Atfediniz:

Dileyicilerinizi dürüst, namuslu ve üstün insanlar olarak tanımlayınız. Öyle olmasalar bile insanları bu üstün vasıflara sahip göstermeniz veya en azından bu üstün vasıfları seven ve bunlara değer veren insanlar olduklarını ifade etmeniz etkileyici olacaktır.

Örneğin Alkolizme düşmüş bir topluluğa konuşuyorsunuz:" Şimdi karşımda her şeye rağmen insanlık onurlarını korumaya adanmış bir topluluk görüyorum. Gözleriniz bana diyor ki 'biz temiz insanlarız, dürüstlüğü ve onurlu yaşamayı gönülden yaşamayı arzuluyoruz.' Sizi tebrik ederim. İnanıyorum ki bir gün hepiniz çok gurur duyulacak başarılara ulaşacaksınız."

İyimserlik Yayınız.

Konuşmanızda bir sorunu veya çirkinliği dile getiriyor olabilirsiniz. Ancak kötü durumları tasvir ettikten sonra bir çaresizlik, ümitsizlik ve karanlık havası oluşturmanız tehlikelidir. Bu durumda dinleyicinin heyecanını kırar, onu üzersiniz ve bu yolla kendi imajınızı zedeleyerek kötü olaylarla birlikte hatırlanır hale gelirsiniz. Kötü durumlara vurgu yapılacaksa bu durumlar ayrıntılı tasvir edilmemeli, çabucak geçildikten sonra bunların düzeltilebilmesinin mümkün olduğunun ayrıntılı anlatılması gerekir. Böylece oluşturulan iyimser hava ile konuşmacı-dinleyci duygusal yakınlaşması sağlanır.

Örneğin toplumsal yozlaşmaya vurgu yapıyorsunuz: "Toplumumuzda büyüyen bir çöküş var. Geçim sınırının altında bir fakirlik ve büyüyen ahlaksızlık türleri...Biz tüm bunları aşabiliriz. Bizim ecdadımız her türlü zorluğa 600 yıl göğüs gerdiler. Bizler dünyanın en temiz, en çalışkan en ahlaklı insanlarının torunlarıyız. Her geçen gün üzerimize düşen görevin daha net bilinicine varıyoruz ve böyle gayretli insanların sayısı arttıkça yeniden Dünyanın en temiz insanları olduğumuzu tüm Dünyaya göstereceğiz."

Sevgi Yayınız:

Dinleyici kitleyi sevmeye büyük önem vermelisiniz. Onlar son derece değerli ve sevilmeye layık varlıklardır. Bu olumlu duygunuz onların da eninde sonunda sizi sevmelerine yol açar. Sizin duygularınız onların duygularını etkileyen en önemli faktördür. Nefret duygusu vererek insanların fikirlerinizi sevmelerini bekleyemezsiniz. Sevginiz kendinizi "güler yüz" ile yansıtacaktır. Gerçek bir güler yüz o yüze bakan herkesi güler hale getirir. güler yüz iç gerginliği azaltıp her şeye rağmen huzur ürettiği için güler yüzlü konuşmacı dinleyicinin içinde sevinç üretmesine katkıda bulunur. İnsanlar kendilerine zevk veren her şeyi severler.

Emin Olunuz:

Sizin söylediklerinize ilişkin kesinlik inancınız en önemli duygusal ikna nedenidir. İnsanlar çoğu zaman söylediklerinizi anlamazlar veya sizden farklı yüzlerce düşünce varken yaşayıp görmedikleri tezinizden emin olamazlar. Herkes dinlediğinin doğru olmasını arzuladığında konuşmacının gerçekten de kendisini ikna etmesini sağlar. Konuşmacının çabaları işe yaramayabilir ama konuşmacının kendisinden emin olması, hiç bir şüphe duymaması aynen algılanır. Hiç şüphe duymadan fikirlerini savunan insan hatalı da olsa çok kalabalık toplulukları kendine inandırabilir. Şu halde tüm gücümüzle savunduğumuz bir fikir varsa ona ilişkin inancımızı kuvvetlendirmemiz gerekir. İnancın kuvvetlenmesi ise ancak ısrarlı ve detaylı araştırma ve tahkike dayanır.

İnanmanın Etkisi

İnancınız Net-Kesin Olsun

Şüpheli olduğunuz bir konuyu savunurken şüphe yayarsınız. Siz inandığınızdan emin misiniz? Yani neye inandığınızı biliyor musunuz? İnsan birbiriyle çelişen inançlarla kimseyi ikna edemez. Örneğin yeni bir dil öğretim tekniğini duydunuz ve çok etkili bir teknik olduğunu defalarca duydunuz. Sonra birileri size bu tekniğin hiç de sanıldığı gibi etkili olmadığını söyledi. inancınız sarsıldı mı? Küçük bir şüphe oluştu mu? Oluştu ise inancınız kesin ve net değildir.

İnancınız Güçlü Olsun

İnandığınız konu hakkında şüpheniz yoktur ama kolay şüpheye düşebilecek konumdasınızdır. Bu durumda inancınız zayıftır. İnancınızın en güçlü olduğu noktada aksini görseniz bile inancınızdan vazgeçemezsiniz. Çünkü inancı o kadar çok tekrar ettiniz ve o kadar onu destekleyen tecrübe aldınız ki o inanç tüm hücrelerinize işledi.

İnancınızın Hedefi Belli Olsun

İnandıktan sonra bu inancınızı kime anlatmak istiyorsunuz. Bu hedef kitleyi inancınızla birlikte sürekli düşünmelisiniz. Onlara vermek istediğiniz mesaj sevgi sayesinde tüm problemlerin hallolabileceği inancı mı? O zaman onları tüm kalbinizle sevin, sanki ayni sevginin hepsini kuşattığını ve aralarındaki tüm problemleri hallettiklerini duyun. ama bunu yaparken hangi kitleye hitap ettiğinizin mutlaka farkında olmalısınız.

ÖZET

Olumsuz Duyguların Önünü Kesin:

1. Konuştuğunuz insanları asla eleştirmeyin. kendinizi bile eleştirmemelisiniz.

2. Eğer varsa hatalarınızı savunarak örtbas etmiyorsunuz. Hatayı hemen kabul etme fazileti sayesinde hem hatanızı yok edersiniz hem de zannedilenin aksine daha yüksek bir onura kavuşturulursunuz.

3. Tartışmalarda kaybeden de kazandığını sanan da kaybeder. Eğer bir insanı kazanmak istiyorsanız onunla asla tartışmayın.

4.Katılmadığınız bir fikre doğrudan"hayır" demiyorsunuz. bunun yerine fikre saygı duyup bildiğiniz farklı hususları açıklıyorsunuz. Karşınızdaki insanlara "hayır" diyeceklerinden emin olduğunuz konuları doğrudan söylemeyin.

5.Siz çok büyüksünüz. Ama herkes büyük. Ve siz dahil herkes büyük olmak istiyor. Şu halde kendinizi başkalarının önünde büyülterek veya başkalarını önünüzde küçülterek dengeyi bozmayın. Aksi halde her iki durumda da gerçekte siz küçülürsünüz.

Etkileyici Görünüş Oluşturun:

1.Enerjik bir insan gibi canla ve heyecanlı durun. bakışlarınız canlı olsun.

2.Her zaman yeni ve en kaliteli elbiseleri giyinemezsiniz. Ama giyindiklerinizin temiz olmasına, vücudunuzun mutlaka temiz bulunmasına dikkat etmelisiniz. Saç, sakal, tırnak, diş ve ayakkabı temizliğini bu çerçevede düşünebilirsiniz.

3. Uçuk hareketlerden kaçının. genel görünümünüz ve duruşunuz ağırbaşlı bir kişilik imajı çizsin. Tükürük savururcasına bağırmak, küçük dili gösterecek kadar gülmek gibi durumlar iletişimciyi küçük düşürtür.

4.Yapmacık jest ve mimiklerden kaçınılmalıdır. bunları öğrenebiliriz ama iletişim esnasında tabii olarak çalışmalarına izin verilmelidir.

Sizi İzleyen Duyguları Coşturun:

1.Doğru ve samimi iltifatları her fırsatta kullanın.

2.Dinleyenlerin üstün olduğu yönleri keşfetmelerini sağlayın.

3.Sürekli iyimser ve çözüme dönük yaklaşımların sergileyin.

4.Her sözünüz kalbinizden sevgiyle çıksın. Dinleyenleri severek onlara konuşuyorsanız onlarda sizi severek dinleyeceklerdir.

5.Ne kadar kendinizden eminseniz dinleyenler o kadar sizden emin olacaklardır.

İman Derecesinde İnanç Geliştirin:

1. İnancınızın net ve kesin olmasını sağlayın. Yani neye inandığınızı tam olarak bilin.

2.İnancınızdan doğan bir fikri anlatırken kimleri hedef seçtiğinizden duygusal olarak emin olun.

Düşünceleri İnşa Edin

Konuşmada başvurulacak bir kısım tutumlar düşüncelerin daha güçlü hale gelmesine yol açar. Dinleyici fikrin doğruluğunu sorgularken kendi zihninde var olan diğer düşüncelerle karşılaştırır. Fikrinizin galip gelmesi için dinleyenin düşünce kaynaklarından "daha güçlü" ve "daha çok sayıda kaynağa" dayanması gerekir. Bir diğer deyişle insanlar düşünceleri değerlendirirken, bu düşünceler hakkında;

- Otoritelere dayanmakta mı dırlar ?

- Ne kadar sayıda otoriteye dayanmaktadır?

- Bu otoriteler ne ölçüde güvenilirdirler?

-Söyleyen kişi bir otorite imajı vermekte midir?

- Ne kadar sayıda ek fikirler aynı noktaya işaret etmektedir?

- Fikirler ne kadar mantıklıdır?

- Bunlar dinleyenin İnançlarıyla ne ölçüde uyuşmaktadır?

gibi sorulan sorular ve bu sorulardan alınacak cevaplara göre kararlarını verirler. Dinleyiciyi aklen etkileyebilmek, onun aklına girmek ve ona kullanacağı yeni malzemeler vermekle mümkündür. Bu bölümde aklı en hızlı etkilemeye destek olacak faktörler üzerinde duracağız.

Fikirlerinizi Mal edin :

Önemli olan bir fikri sizin üretmiş olmanız mı, yoksa onun daha çok kişi tarafından sahiplenilmesi mi ? eğer ikincisiyle doğrudan yargıları vermekten- özellikle konuşma başlarında- çekinin. Bunun yerine sizi belli bir fikre götüren nedenleri sıralayın ve dinleyenlerin aynı fikre gelmesini beklemek üzere onları serbest bırakın. Şu iki örneğe bakalım;

a) "Kobra yılanları çok tehlikeli ve zehirlidir. İnsanlara çok büyük zarar verebilirler. Bu yüzden kobra yılanından kaçmalıyız." b) "Kobra yılanlarının dişlerindeki zehir 100 kişiyi öldürmeye yeter. Bu yılanların ağızları o kadar büyüyebiliyor ki bir kuzuyu bile yutabilirler. Bu yüzden kobra yılanından kaçmalıyız."

Bu iki ifade biçiminin ikincisinin daha etkili olduğunu görüyorsunuz. Burada altı çizili son cümleleri siz söylemeseniz bile dinleyici o düşünceyi üretecektir. Bir başka örnek;

a) "Değerli dinleyenler! bildiğiniz atom korkunç bir kuvvete sahiptir. Eğer bu kuvveti açığa çıkarabilsek bu güç büyük işler yapabilir. Dolayısıyla atom gücünü kullanırken çok dikkatli olmalıyız."

b) "Değerli dinleyenler Atom'un ne kadar büyük bir kuvvet taşıdığını düşündünüz mü ? Kalemle bir kağıda 'atom' kelimesini yazın. Eğer o yazının mürekkebini oluşturan atomları parçalayabilseydik ortaya büyük bir enerji çıkardı. Bu enerjiyle 10 tonluk bir kamyonu 1 km. havaya fırlatabilirdik. Dolayısıyla atom gücünü kullanırken çok dikkatli olmalıyız.

Ana Fikirden Sapmayın ;

Konuşmaya kalktığınızda tüm mesajlarınızın birleştiği tek bir mesaj olmalıdır. Ana fikir olan bu tek mesaj tüm mesajlarla desteklenmelidir. Örneğin dinleyicilerinize güzel konuşma yeteneğinin faydalarını anlatıyorsunuz. Bu yeteneğin neler kazandıracağını sıralayacaksınız.

- toplum huzurunda kendine güven ve rahatlık

- sevilir bir ses tonuyla konuşma

- siyasi ilişkilerde yükselme vs. nedenler sıraladınız.

Eğer bunların arasına “Sözleriyle Dünya savaşlarına yol açabilecek kadar etkili olabilmeyi” ekliyorsanız, ilgili fakat ana fikre destek vermeyen bir söz söylersiniz. Eğer “güzel konuşma ile gurur ve büyüklenme” arasında ilişki kuruyorsanız kendinizi içten sabote edersiniz, kendinizle çelişirsiniz. Çünkü güzel konuşmanın zayıf karakterli insanları büyüklenmeye ve başkalarını küçük görmeye sevk etmesi mümkündür ama sizin ana fikriniz bu olumsuz yönü içermiyor. Eğer Amerika’da koyunların beslenme biçimleriyle şarkı sözleri arasındaki ilişkiden söz ediyorsanız bu defa söylediğinizin ana fikrinizle hiç ilgisi yoktur. Kısaca, her yeni paragrafınız veya ifade kümeniz yeni, fakat öncekine destek olan ifadelerden oluşmalıdır.

Destekleriniz mantıklı olsun ;

Ana fikrinizi desteklerken sürekli mantık kullanmak durumundasınız. Mantık özellikle “sebep-sonuç” ilişkisinin doğruluk derecesini arar. Doğruluk derecesi karşılıklı konuşmadığınız dinleyici kitlesine % 100 bilimsel verilerle anlatılamayacaktır. Dolaysıyla dinleyicinin bildiği veriler kullanılarak benzetmeler yapılmak zorundadır. Dinleyicinin bilmediği kavramlarla yürütülecek çok doğru bir mantık aslında mantıksızlık gibi işleyebilir. Bu çerçevede aşağıdaki örnekler üzerinde duralım. Bu örneklerde dinleyicilerin yabancı oldukları bilgiler ve bunların dayandığı mantıklar bildiklerinden hareketle anlatılmaya çalışılmaktadır:

a) “Zaman büyüyebilir. Aynı zaman içinde bazı insanların daha fazla iş yapması mümkündür. Hatta ruhsal yetenekleri gelişen insanlar bir günde örneğin 10 gün yaşayabilirler. Rüyalarınızı düşünün. Aslında 10 saniye süren bir rüyayı anlatmaya kalktığınızda 10 saniyede yaşadığınızın bir yıllık olay olduğunu görürsünüz.

b) “Biliyor musunuz insanlar güçlerini çok küçümsüyorlar. Aslında bazen bir insanın tek bir el hareketiyle tüm dünya değişebilir. Bir teraziyi düşünün ki iki kefesinde eşit ağırlıkta birer dağ vardır. Bir kefeye dokunursunuz ve tüm denge değişir, bu kadar basit. İnsan asla kendisine verilen gücü küçümsememeli.

c) “Bir hedefe ulaşmak mı istiyorsunuz. Odaklaşın dikkatinizi keskinleştirin. O zaman hedefinize giderken her engeli deler geçersiniz. Düşünün tahtayı keserken gücünüz ne kadar çok olursa olsun keserinizin ağzının keskinliği çok önemlidir. Jilet gibi kesen bir keserle parçalar geçersiniz. Ağzı düz bir keserle ise tüm gücünüzle vursanız bile parçalar kopmayabilir.

Otoritelere dayanın

Fikirlerinizi otoritelerle destekleyebilmelisiniz. İnsanların çoğu - günümüzde- bilim adamlarına inanmaktadır. Bu arada din adamları, kültür ve edebiyat önderleri ve bazen de siyasi liderler toplumca otorite olarak kabul ediliyorlar. Bu arada sosyal alanda çok fazla görülen şöhret sahibi herkes hayranları gözünde birer önemli otoritedir. Otoriteler, şahıslar dışında kitaplar veya çeşitli önemli tüzel kişilikler; kurum veya kuruluşlar olabilir. Örneğin bir Müslüman için Kur’an en büyük otoritedir. Konuşmalarınızda bu otoritelerin sizinle aynı olan fikirleri size güç verecektir. Ancak muhatap kitlelinize bakarken hangi otoriteye dayanacağınızı iyi seçmelisiniz. Zira sizin otorite olduğunu sandığınız kişi, varlık veya kurum karşınızdaki dinleyicinin nefretini kazanmış bir varlık da olabilir. Aşağıdaki örneklere bakalım;

a) “Başarının sırrının zekadan değil çok çalışmaktan geçtiğini artık görmeliyiz. 200’ün üzerinde buluşa imza atan elektriğin buluşçusu Edison başarının % 1’nin zekadan % 99’nun da çalışmaktan kaynaklandığını söylüyor.”

b) “Güneş doğduktan sonra uyumaya devam etmek ne büyük zarar. Bilim Teknik Dergisinde okumuştum. Sabah uyandıktan sonra uyumaya devam etmek zeka gerilemesine yol açıyormuş. Daha da önemlisi, gündüzün başında ve sonunda uyunacak uykunun aklın azalmasına yol açtığını 14 asır önce Peygamberimizin de söylediğini biliyor muydunuz ?

Örneklere başvurun ;

Örnekler ileri sürülen fikirlerin somut yansımalarıdır. her alt fikir bir veya daha fazla örneğe dayandırılabilir ve ileri sürülebilecek örnek, fikrin somut yansımalarından herhangi biri olabilir. Örnek bir önceki temel veya yardımcı fikrin kapsamında olmak zorundadır. Örneklendirmekten amaç fikrin delillendirilmesi ve somutlaştırılmasıdır. Şu örneklere bakın;

a) “O insan hep güzel sözler söyler. (Örneğin)Bir defasında tüm topluluğa çalışmasının önemini anlatıyordu. (Örneğin)Onu bir keresinde heyecanla çocukları teşvik ederken gördüm vs.

b) “Bazı kuşların verdikleri sesler insanlara müzik gibi gelir. Örneğin bülbülün bahçedeki ötüşü, kekliğin vadilerdeki bağırışı harika bir senfoniyi andırır.”

Anlaşılır Anlatım Kullanın;

Amacınız anlaşılmak olduğuna göre edebi sanatlardan uzak durun (Bunun istisnaları vardır.) Mecaz bazen çok çarpıcıdır ama en büyük tehlikesi herkes tarafından farklı algılanabilmesidir. Dili kullanma biçimimizin anlaşılırlık derecemizi etkileyen çeşitli faktörleri vardır. Bu faktörleri aşağıda sıralıyoruz:

- Bilinen kelimeleri kullanın; bir doktorun tıp terminolojisiyle gerçekleştirdiği anlatımını ancak doktorlar anlayabilir. Hukuk dergisinde hukuk terminolojisi kullanılarak yapılan anlatım genel halka hitap etmez. Konuştuğunuz kişilerin bildiklerini tahmin ettiğiniz kelime veya ibareleri kullanmanız çok önemlidir.

- Tam ilgili kelimeyi kullanın; kelimelerin kapsamları farklıdır. Her kültür ve birey aynı kelimelere farlı anlamlar verebilir. Örneğin: “Bizim gelip gittiğimiz, sevi̇ştiğimiz bir insandı “ derseniz, altı çizili kelimeniz nasıl anlaşılır. “Sevişmek”, karşılıklı birbirini sevmek, arkadaşlık, dostluk, kardeşlik, muhabbet anlamına geldiği gibi başka anlamlara da gelebilir. Burada önemli olan bazen sözlük anlamı da değil dinleyicinin verdiği anlamdır.

Düşünceleri Canlandırın

Aktardığınız fikirlerin dinleyicilerin zihinlerine yerleşmesi son derece önemlidir. İnsan beyni yeni bilgileri somut olgulara çeviremezse, yani canlandıramazsa kavrayamaz. Her zihin aldığı mesajı sürekli canlandırır, resme, sese, kokuya, tada, dokunsal bilgiye çevirir ve kavrar. Konuşmacı bu konularda dinleyiciye yardımcı olduğunda çok etkili olacak, verdiği mesaj bir çırpıda zihinlerde yerleşecektir.

Biz dış dünyayı algı organlarımız vasıtasıyla algılıyoruz. Beş duyu organımızdan aldığımız her mesaj hafızamızda var olan benzerleriyle karşılaştırılması sonucunda benzerlik bulunduğunda kavrama gerçekleşmiş olur. Bu süreç yoğun bir zihin aktivitesi gerektirir. Dolaysıyla dinleyici bu yoğunluğun altına girmek istemeyebilir veya istese de sonuca çabucak ulaşamayabilir. Şu halde biz fikirleri ve bilgileri ne kadar somutlaştırabilir ve canlı hale getirebilirsek o kadar kapsamlı anlaşılır hale gelebileceğiz. Amerika Birleşik Devletlerinde Richard Bandler tarafından geliştirilen Sinir Dili Programlama Tekniği bu duyuların özellikle üçü üzerinde odaklaşmaktadır. Düşünce ve kavrama sürecimizde en fazla kullanılan bu üç duyu görme, işitme ve dokunma duyularıdır. Ancak biz bunların yanı sıra koku ve tat duyusuna da değineceğiz.

Görsel Canlandırma Yapınız:

Görsel canlandırma bilgiyi resme hatta filme çevirebilme ve bu resim veya filmi tanımlayabilme yeteneğidir. Bu tanımlama yapılırken resmin büyüklüğü, içindekilerin renkleri, resmin hareket yönü gibi unsurlara değinilebilir. Görsel canlandırmaya ilişkin teorik anlatımı kısa tutarak konuyu örnekler yoluyla anlamayı tercih edelim ve aşağıdaki örneklere bakalım:

a) “İnsan vücudunda binlerce kilometre uzunluğunda bir damar şebekesi vardır.”--(daha görsel yapalım) “İnsan vücudundaki damar ağları örümcek ağlarından çok daha karmaşıktır.”--(daha görsel yapalım) “Vücudumuz o kadar çok damarlarla kuşatılmıştır ki bu damarları uç uca getirip ip yapsaydık Dünyanın etrafını üç defa sarabilirdi.”

b)”Atomun çekirdeği merkezinde bulunur. Bu çekirdeğin etrafında elektronlar süratle dönerler. Aradaki mesafe ve boşluk ise 10-15’tir.” (daha görsel yapalım) “Atomların merkezinde bulunan çekirdek ile çevresinde dolaşan elektronlar neye benzer biliyor musunuz? Dünya ve diğer gezegenleri bir atomun elektronları olarak düşünse idik Güneş bu atomun çekirdeği olurdu. Bu atomun elektronları ile çekirdeği arasında mesafe ise Güneş ile en uzak gezegen olan Plüton arasındaki mesafe olurdu.”

Görsel canlandırmada renkleri ve boyutları da kullanabiliriz.

Renk-- “Çocuğun yüzü kararmıştı”-- “Çocuğun yüzü kazan karı gibi simsiyah olmuştu.”

Renk--İnanılmaz derecede güzel gülüyordu”-- “Tüm çiçeklere baksam, bembeyaz, sapsarı, kıpkırmızı çiçeklere... Onun gülüşündekine benzer bir güzelliği göremezdim.”

Boyut-- “Elleri çok büyüktü.”-- “Elleri bir fil kulağı gibi büyüktü.”

Boyut-- “Adamın boyu çok uzundu.”-- “Adam o kadar uzun boyluydu ki insanlara bakarken sanki karıncalara bakardı.”

İşitsel Canlandırma Yapınız:

İşitsel canlandırmada ses unsuru kullanılır. Sesin şiddeti, geliş yönü, yapısı gibi unsurlar sesin canlandırılmasına yardımcı olan faktörlerdir. Bu arada sesleri bilinen seslerle ilişkilendirebildiğimiz ölçüde onları kavrayabilmekteyiz. İnsanlar, kalın, ince, titrek, düz, dalgalı, şiddetli, zayıf,kesintili, fısıltılı ses türlerini bilirler. Bu arada uzaktan, yakından gelen, kulağının arkasından, burnunun ucundan gelen, yansıyan şeklinde de sınıflandırmalar yapılabilir. Ayrıca sesler daha önce duyulmuş bilinen seslerle ilişkilendirildiğinde gök gürültüsü, aslan kükremesi, bomba patlaması gibi somutlaştırmalar da oluşturulabilir. Aşağıdaki örneklere bakalım:

a) “Adamın sesi çok yavaş çıkıyordu--Adam sinek vızıltısı gibi konuşuyordu.”

b) “Öyle bağırdı ki hepimiz irkildik--Aslan gibi kükreyince hepimiz irkildik”

c) “Öyle gürültü yapıyorlardı ki uyuyamadım--sanki kulağımın arkasında davul çalıyorlardı. Uyuyamadım.”

Dokunsal Canlandırma Yapınız:

Dokunsal canlandırmada dinleyicinin dokunma duyusuna hitap edilir. Bildiğimiz dokunma duyuları arasında, kesici, delici, batıcı, yakıcı, ısıtıcı, soğutucu, dondurucu, titreşimli, yapışkan, emici, sert yumuşak, ağır, hafif, okşayıcı, üfleyici gibi özellikler yer alabilir. Bu dokunsallık algılarına dayalı olarak insanların zihinlerinde yerleşik somut duyular vardır. Aşağıdaki örneklerde dokunsallık kullanımlarının kavrayışımızı nasıl desteklediğine dikkat edelim:

a) “Elleri çok yumuşaktı.-- Elleri pamuk gibi yumuşaktı.”

b) “Burnum az kalsın soğuktan donacaktı.---Burnum soğuktan donup buz gibi dağılacak sandım.”

c) “Adam işkence altında inliyordu.--Adam öylesine işkence çekiyordu ki sanki etleri bıçakla lime lime doğranıyordu.”

Kokusal Canlandırma Yapınız:

Bu alanı nadiren kullanmayı tavsiye ediyoruz. zira insanların kokuları değerlendirme biçimleri çok farklı olabilmekte, birisinin sevdiği bir koku diğerini tiksindirebilmektedir. Yine de ortak olarak paylaşılan belli başlı koku imajları vardır, örneğin herkes çürük yumurtadan tiksinir. Kokular genellikle çiçeklere dayanılır, gül, leylak, menekşe, zambak gibi kokular bilinir. Bunlar keskin ve hafif olarak sınıflandırılabilirler. Bu arada çeşitli kokuların yoğrulmasıyla üretilen parfümleri ancak kullanıcıları veya onları sık sık koklamak durumunda olanlar tanıyabilirler. Yine küf, bozulmuş et, yemek, çürümüş bir beden gibi unsurlar çoğunlukla aynı veya benzer şekilde tanınırlar. Kokuyu kullanırken dinleyicilerin sizinle ortak düşündüğünden emin olmalısınız. Aşağıdaki örneklere bakalım:

a) “Dişlerini temizlemeyen insan ağzında çürüyen yemek kırıntılarından nasıl tiksinmez!”

b)Çok sigara içen insanı öpmek sigara küllüğünü yalamaktan beterdir.”

c)O çocuğun saçlarını koklarken tüm gülleri, zambakları hatta menekşeleri koklar gibi oluyorum.”

Tatsal canlandırma Yapınız:

tat alma duyusu açısından insanların ortak yönleri azdır ama ortak yönleri çoğunlukla keskindir. Bu duyu az kullanılma imkanına sahiptir ama doğru kullanıldığında çok etkileyici olabilir. İnsanlar acı, tatlı, eksi, tuzlu, mayhoş, yakıcı gibi tatları bilir ve bunları az ve çok olmak üzere sınıflayabilir. Ayrıca bu tat türlerini çeşitli yiyeceklerle ilişkilendirebiliriz: Bal, biber, limon, tuz, erik... Bunların dışında tat duyusunu psikolojik olarak etkileyen faktörler vardır ki bunlar bizim etkili iletimimizde asıl kullanabileceğimiz faktörlerdir. İnek etinin tadı ile köpek etinin tadı arasında fazla bir fark olmadığı halde yemeye kalksanız dehşetli bir fark görürdünüz. Hayvanların yediği yonca ile semiz otu arasında fazla bir tat farkı olmadığı halde yonca yemeğe kalksanız tiksinirsiniz.

Bu konuda en çarpıcı ve tek örneği Kur’an-ı Kerim’den verelim. Kur’an “gıybet” etmenin ne kadar kötü bir davranış olduğunu anlatırken tat alma duyumuzu kullanır. Ayette gıybet edenlere ondan nefret ettirmek için şöyle denir: “Ölmüş olan kardeşinizin etini yemeyi nasıl seversiniz?”

Takip Dikkatini Koruyun

Dinleyicilerinizin sunduğunuz düşünceleri kavramaları için öncelikle sizi dinleyebilmelerini sağlamalısınız. Araştırmalar 150 kelime/dakika hızla söz söyleyen bir konuşmacının sözlerinin yaklaşık yarısının dinleyiciler tarafından “dinlenmediğini” göstermektedir. Bu durum dinleyicinin dikkatinin konuşma boyunca uyanık tutulmasının

çok önemli olduğunu göstermektedir. Çünkü ancak dikkat korunursa söylenen sözlerin fikir değeri ve anlamı dinleyici kitle tarafından algılanabilecektir. Dikkatin korunmasının temel yolu monotonluğun-tekdüzeliğin kırılmasından geçer. Aşağıda kullanabileceğimiz örnek taktikler verilecektir.

Eylem Sorusu Sorun

Dinleyicileri beli bir davranışa hemen orada devam ettiğinizde ortama aktif olarak katılmalarını sağlarsınız. Bu durumda herkes herkesin aktif katıldığı bir ortamda ne söylediğinize özellikle dikkat etmek zorunda kalırlar.

Örneğin topluluğunuza hitaben: “Acaba aramızda kaç kişi başarılı bir geleceği hayal ediyor? Bu saygıdeğer insanların ellerini görebilir miyim?... Aramızda kimler 30 yaşın üzerindedir?.... Bugün ne konuşacağımı kaç kişi merak ediyor?....” Bu tür sorulara herkes el kaldırarak cevap vermeyebilir ama herkes dikkat kesilerek cevap verir.

Bir Nesne Gösterin

Dinleyicilere elinizde tuttuğunuz bir nesneyi gösterebilirsiniz. Salona dikkat etmelerini veya kendilerini incelemelerini isteyebilirsiniz. Bakışları ve dikkatleri sizin istediğiniz noktaya yönelecektir.

Örneğin konuşma esnasında “Şu elimdeki saati görüyor musunuz?... Bu saat her bir saniyesi önemli olan zamanımızı sayıyor?... Şu elimdeki kağıtlara bakın! Bunlarda size anlatacağım “başarının sırrı” yazıyor... Sevgiden ve gönül birliğinden söz ediyorduk. Şurada bir araya gelen muhteşem topluluğa bakın!”

Sorular Sorun

Konuşma esnasında soracağınız sorular dalgınlıkları yok eder. Sorular iki tip olabilir: Bir yandan cevabını zaten hemen ardından vereceğiniz konuyu soru halinde ifade edebilir ve dinleyicilerinize yöneltebilirsiniz. Diğeri ise aşırı ısrar etmemek şartıyla dinleyicilerden “bilgi” gerektiren herhangi bir sorunun cevabını isteyebilirsiniz.

Örneğin Türkiye’de erozyon tehlikesi hakkında bilgi vereceksiniz “Değerli dostlar” Türkiye’nin her yıl ne kadar toprağını kaybettiğini biliyor musunuz? Her yıl erozyon nedeniyle Kıbrıs kadar toprağımız denize akıyor? Kıbrıs için az mı şehit vermiştik?... Dünya nüfusu hızla artıyor. Dünyanın en kalabalık ülkesi hangisi biliyor musunuz arkadaşlar?...”

Dinleyicilerinizi takip edin:

Dinleyicileri dikkatle izleyin. Konuşurken doğrudan dinleyicilere bakın, gözlerinizin üzerlerinde dolaşmasına izin verin. Topluluk üzerinde en küçük bir hareketi veya donukluğu fark edeceksiniz. Dinleyenlerle ilgili dolduğunuz ve onları takip ettiğiniz ölçüde onlar da sizinle ilgilidirler ve sizi takip ederler. Onlara donuk bakarsanız size öyle bakarlar. somurtursanız somurturlar, gökyüzüne bakarsanız gökyüzüne bakarlar. Onların sizi takip etmelerini istediğiniz kadar onları takip ediniz.

Anlattığınız Konuya İlgili Olun:

Konunuzu çok önemseyin. O sözü söylemek çok önemlidir. Önem canlılığınızı ve dikkatini arttırır. Çok değerli bir bilgi veriyorsunuz. Siz verdiğiniz bilgiyi ne kadar önemsiyorsanız o kadar önemseme etkisi yayarsınız. Konuya ilgisizseniz yüz hatlarınız donuktur. Duygularınız parlak yansımaz. ilgili olan yüzde hatlar belirgin değişimlere uğrar. Bunun bir diğer anlamı da heyecandır. Konunuza heyecanla ilgi duyduğunuzu göstermelisiniz.

Ses Monotonluğunu Kırın

Konuşma bir müziktir: Hep aynı notaya dokunursanız bir süre sonra bıktırırsınız. Notalar ve notaların zamanları sürekli değişmeli ve bu değişim kişiye özel bir besteye dönüşmelidir. Sesin kullanımındaki monotonluğu yok etmekte kullabileceğiniz teknikler aşağıda belirtilecektir.

Vurguyu Yayınız:

Özellikle fark edilmesini istediğiniz kelimeleri yavaşlayarak, hece hece vurgulayarak veya vurguyu yayarak seslendiriniz. Örneğin: “Eminim, Tekrar ediyorum. ba--şa--ra--bi--li--riz!... Zaaalim! Bu adam zaalim!... Oluuur hem de öyle olur ki!..!”

Duraklar Oluşturunuz:

Çok önemli bir kelimeyi söylemeden önce ve sonra 3-7 saniye arasında (süre duruma göre değişebilir) kısa duraklar oluşturun. Sözden önce sözü sabırsızlıkla beklercesine bilinçli ve kontrollü susmanız dikkatlerin gelecek kelimeyi beklemek üzere toparlanmasına, sözden sonra durmanız da söylediğinizin zihinlerde tekrarlanmasına yol açar. Dinleyiciye bu suretle “şu mesaj çok önemli” demiş olursunuz. Örneğin: “Düşünmemekte ısrar ediyoruz....(dur).... Ölüm var..(dur).. Öyleyse neden bu kısa hayat sermayesini tembelce ve faydasız işlerle yok ediyoruz... Başarının sırrını merak ediyor musunuz?.....(dur)... alın teri... (dur) Sadece çalışan insanlar başarıyor ve daha çok çalışan daha çok başarıyor.

Ses Tonunuzu Değiştiriniz:

Ses tonu yükselme alçalma arasında değişeme uğratılmalıdır. Duyulabilir olmak şartıyla fısıltıya kadar inilebilir. Ton yükseltildiğinde ise bağırma izlenimi oluşturulmamalıdır. Sürekli yüksek veya sürekli alçak ton hem monotondur, hem de rahatsız eder. Ancak ton değişimi her defasında dikkatleri üzerine çeker. Örneğin: “(normal) Bu kadar üstün insanlarız. Bunu biliyoruz. (alçalıyor) Ama şu halimize bakınız. Ya şu yardıma muhtaç insanlar. Ya şu sokaklara mahkum bıraktığımız insanlar.(yüksek) İşte bizi utandırması gereken bu. Kendi varlığımıza ve onurumuza sahip çıkmayışımız...”

Cümle Yapısını Değiştiriniz:

Aynı zaman kipinde, benzer yapıda veya eşit uzunlukta cümleler monotondur, can sıkıcıdır ve dikkati dağıtırlar. Çok iyi bir konuşmacı düz-devrik cümleleri uygun bir sırada çok iyi kullanır. Zaman kipleri arasında sıçramaları, dili geçmiş zamandan mişli geçmiş zamana, şimdiki veya gelecek zamana sıçrayarak çok iyi gerçekleştirir. Yine devamlı uzun cümleleri veya çok kısa cümleleri art arda sıralamaz. Bunun yerine orta uzunlukta ve kısa cümleleri birbirleriyle yoğurarak kullanır. Şu örneklere bakalım: “Hedefe ulaşmak istiyor musunuz? Zirveye çıkmak, mükemmel olmak... Yüzlerce insan başarmıştır. Siz de başarabilirsiniz. Kendinize gelin sadece. Hedefinizi kalbinize yazın. Emin olun ki her şeye hedefinizden bakmaya devam ettiğiniz sürece başarı merdivenine tırmanmaya devam eden siz olacaksınız.

Konuşma Hızınızı Değiştiriniz:

Sabit hız da bir monotonluk nedenidir. Ancak çok yavaş ve çok hızlı konuşmalar stres oluştururlar, takip edilemezler. Zaman zaman normal konuşma hızınızın altına inmeniz ve üstüne çıkmanız monotonluğu kırar. Ortalama konuşma hızı dakikada 150 kelime civarındadır. Konuşma esnasında hızınızı 120-170 kelime/dakika arasında değişime uğratabilirsiniz.

ÖZET

1.Düşüncelerin alt yapılarını ve nedenlerini anlatın. Amacınız izleyenlerin aynı düşünce sonucuna ulaşmalarını sağlamak olsun. Örnek olaylarA ve bilgilere dayalı olarak yardımcı fikirleri sayın ve ana fikre dinleyenlerin ulaşmasını sağlayın.

2.Anafikri kendi fikriniz gibi savunmak yerine onları dinleyicilerinizin kendi buldukları fikirlere dönüştürmeye çalışın.

3.Her zaman bir ana fikriniz olmalıdır. Her cümlenizin bu ana fikirle ilişkisini mutlaka kurmalısınız. Eğer ilişkiyi koparırsanız dinleyici de ana fikirden kopacaktır.

4.Destek fikirlerinizin mantıklı olmasına, sebep- sonuç ilişkileri açısından kabul edilebilir olmasına dikkat etmelisiniz.

5.Otoritelere dayanmayı ihmal etmemelisiniz. Otoritelerin kaynak olarak açıkça belli edilmesi inandırıcılığı arttıracaktır.

5.Örneklendirme çok önemli. Zihinlerde duyusal olarak görüntülenebilmesi için mutlaka örneklere başvurun.

6.Anlatımınız dinleyenlerin kültür ve bilgi düzeyine uygun olmalıdır. Bilinmeyen terimlerle anlatım yapmayacaksınız.

7.Görsel işitsel veya dokunsal canlandırma yaparak düşüncelerinizin daha iyi anlaşılmasını sağlayın.

8.Dikkatli takip edilmeyi sağlayın. Dinleyicilerin dikkatlerini uyanık tutun. Bunun için: Eylem sorusu sorun, bir nesne gösterin, sorular sorun, dinleyicileri izleyin, konunuza ilgili olun, konuşma monotonluğunu kırın, vurguyu yayın, duraklar oluşturun, ses tonunuzu değiştirin, cümle yapısını değiştirin, konuşma hızınızı değiştirin.

İletişimde uyum veya benzeşim son derece önemlidir. Tüm iletim araçlarının aynı mesajı vermesi gerekir. Yani dilin söylediği ile kalbin söylediği; ellerin söylediği ile gözlerin ve omuzların söylediği birbirinin aynı olmalıdır. Bu aynılık uyum kelimesiyle ifade ediliyor.

Uyumu iki temel bölümde ele alıyoruz. Öncelikle söz duygularla uyumlu olmalıdır. Kalp dil ile aynı şeyi söylemelidir. Nefret ettiğiniz kişiye "seni seviyorum." derseniz kalbinizin söylediği zıt mesaj dilinizle söylediğinizi gölgeleyecektir.

İkinci olarak söz tutumla, diğer bir deyişle jest ve mimiklerle uyumlu olmalıdır. Jest ile uyuma bakalım: Bir insana "git buradan" dediğinizde ellerinizle çağırma işareti yapıyorsanız iki çatışan mesaj algılanan mesajı karıştırır. "Kocaman bir balondu" dediğinizde baş ve işaret parmağınızla küçük bir nesneyi tutar gibi yaparsanız uyumsuzluk oluşturursunuz. Mimik ile uyuma gelince: Mimik yüz hatlarımızla ilgili bir disiplindir. "Çok heyecan verici bir yolculuktu" diyorsunuz ama kaşlarınızı indiriyorsunuz. Uyumsuzluk var. Yüz hatlarınızı germerek "böyle bir güzellik görmedim" dediğinizde uyumsuzluk oluşturursunuz. Dolaysıyla tüm bu alanlarda nasıl bir uyum oluşturacağımızı bilmemiz ve uygulama yaparak alışkanlığa dönüştürmemiz gerekir.

Unutmayalım: Mesajın etkili iletiminde sözün kendisi nispeten az bir alan işgal eder. Sözü söyleyenin ne söylediğinden çok "nasıl davrandığı ve nasıl hissettiği" algılanır. Söz kulaklardan algılanır, sözün anlamına uygun davranış ise gözlerle algılanır. Konuşmacının duygularını ifade eden dış görünüşe yansıyan ayrıntılar hiç bir zaman kaçırılmaz.

Bir söz konuşmacının kalbinden-iç benliğinden çıkarsa dinleyicinin de kalbinden algılanır. Kendi mesajına ilgisiz olan konuşmacıyı dinleyici daha ilgisiz dinler. Tek duyguda yoğunlaşan konuşmacının monotonluğu sıkıcı olur. Hep ağlayan, hep gülen, hep öfkeli olan konuşmacıya uzun süre tahammül edilemez.

Hiç bir duyguda yoğunlaşamayan konuşmacının mesajı sönüktür, tekdüzedir, ruhtan mahrumdur. Stres ve çeşitli hastalıklar duygu çeşitliliğini yok edebilir. Konuşmacı sağlığını koruyarak her duyguyu yaşayabilmelidir.

Aşağıdaki alıştırmalar iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde soyut olarak belli başlı duygular tanımlanarak geliştirilecektir. Eğer söz söylerken kalbimizden ne hissettiğimiz çok önemliyse gerçekten hissetmek zorundayız. Eğer biz sözümüze uygun duyguları derin olarak hissedersek onların dinleyenlerce hissetmelerine de imkan tanırız.

İkinci bölümde ise söz ve anlama uygun hareketlerin(jest-mimik) geliştirilmesi üzerinde çalışılacaktır. Çünkü duygular aynı zamanda tutumlar olarak dışarıya yansır. Sevinen insanı ses tonundan anlayabileceğiniz gibi gözlerini, kaşlarının, ellerinin duruşundan, hatta teninin aldığı renkten bile anlayabilirsiniz. Şu halde hangi jest veya mimiğin ne anlama geldiğinin bilinmesi ve bunlar üzerinde uzmanlaşılması gerekir.

Duygu Uyumu

Duygular herhangi bir algı organı vasıtasıyla değil doğrudan kalpte yaşanırlar. Duygularımızı sadece kalbimizde veya ruhumuzda yaşarız. Ancak her duyguya paralel olarak vücudumuzda çeşitli hormonlar salgılanır. Örneğin sevgide oxcytocin, sıkıntıda kortizol hormonu salgılanır. Duygular hormonların salgılanabilmesi ve algılanabilmesi ölçüsünde yaşanabilirler. Vücudun bio-kimyasal dengesi bozulduğunda, vücut çöplüklerle dolduğunda duygu algısı körelir. Bio-kimyasal yapımız bozuk olmadığı halde duygularımızı net olarak yaşayamıyorsak o taktirde duygusal Keskinliğimiz yoktur. Çünkü kişilerin derin olarak yaşamadıkları duygular gelişmezler.

Vücudun bio-kimyasal yapısının düzene girmesi için yapılabilecek en uygun çalışma spordur. Spor bozuk dengenin düzene girmesini sağlar, uygun yemek sistemi ve stresten kaçış dengeyi bozucu oluşumları engeller. Bio-kimyasal yapının düzene girmesi sizlerin azim ve disiplininize kalmıştır. Aşağıdaki çalışmalar duyguların güçlendirilmesi amacını taşımaktadır:

Aşağıda çeşitli duygular ve bunlara paralel düşünceler verilmiştir. Bu çerçevede

1- Bu düşüncelerin oluşturduğu duyguyu içinizde büyütün. Duyguyu büyütmek için verilen veya sizin üreteceğiniz düşünceleri hızlanarak tekrar edin, iç sesleri yükseltin,

2-Duyguyu kalbinizden gözlerinize taşıyın. Gözlerinizde hissedin.

3.Duyguyu zirveye çıkardığınız noktada gözlerinizden fırlatın. Önce ayna karşısında çalışıyorsunuz. Duygunun hedefi kesin olarak belli olmalıdır. Kendi gözlerinizden kendi ruhunuzun derinliğine fırlatıyorsunuz.

4.Bu işlemi somut nesnelere soyut kavramlara ve belli ettiğiniz insan topluluklarına yönelerek yapın. Amacınız tiyatro sanatçısı olmak değilse korku, kıskançlık, endişe, üzüntü, alay, gurur, ümitsizlik gibi olumsuz olan ve vücudunuzda zararlı salgılar oluşturarak gücünüzü tüketen duygular üzerinde çok çalışmamalısınız.

ALIŞTIRMA: DUYGU

1. Duygularımızı etkin olarak kullanabilmemiz için önce onları güçlendirmemiz gerekmektedir. Duygularımız zayıfsa onları etkin kullanamayız. Bazen biraz öfkeye ve hüzne ihtiyacımız vardır. Ama ısrarla çalışarak güçlendirmemiz gereken duygularımız "sevgi, şefkat, heyecan, özgüven ve gıpta" gibi olumlu duygulardır. Bu duygular aşağıda birer örnekle canlandırılacaktır. Zira bu duygular hem bizi hem de söz söylediğimiz kitleyi en çarpıcı şekilde etkileyen duygulardır. Önce metinleri okuyun ve ardından her duyguda tek tek odaklanarak benzer kelimeleri kendinize söyleyin.

Şefkat:

Yöneltilen nesne ve ortam: Savaş sırasında Saraybosna'da bir eve sığındınız. Ailesinin Sırplar tarafından öldürüldüğünden habersiz şaşkın iki yaşında bir çocuk görüyorsunuz. Çocuk karların üzerinde sokakta dolaşarak annesini arıyor.

İç Konuşmalarınız: "Yavrucuk, zavallıcık, Ne kadar güzel başın var. Gözlerin, burnun küçücük. Daha da yürüyemiyor. Bana ne kadar tatlı bakıyor. Aman Allah'ım ayakları da çıplak. Anneciğin yok. Yavrucuğum üşüyorsun sen, titriyorsun. Gözlerinden yaşlar akmış, ne kadar da çok ağlamışsın. Seni çok seviyorum.

Sevgi:

Yöneltilen nesne veya ortam:Karşınızda konuşmanızı dinleyen insanlara hitap ediyorsunuz.

İç Konuşmalarınız: Bu insanlar kahraman, beni çok sevdikleri için buradalar. Hepsi iyi niyetli, benden bir şeyler öğrenmek istiyorlar. Beni sevgiyle alkışlıyorlar. Onlar dostlarım. Hasta olsam beni ziyarete koşarlar. Ardımdan konuştuklarında beni hep överler. Onları seviyorum.

Heyecan:

Yöneltilen nesne veya ortam: Üniversite sınavında birinci oldunuz ve TV'de canlı yayına çıkmak üzeresiniz.

İç Konuşmalarınız: Birinci oldum. Çok heyecanlıyım. 65 milyonun karşısına çıkmak üzereyim. Evet biraz sonra beni görecekler. Başardım. Bu benim sırım, şimdi bunu bana soracaklar. Çok heyecanlıyım. Sıra geldi. Kameralar üzerimde. Kalbim ağzıma gelecek. Aman şu ışıklar...

Özgüven:

Yöneltilen nesne veya ortam: Avrupa atletizm şampiyonasındasınız. 100 metre koşu yarışmasını kazanacağınızdan eminsiniz.

İç Konuşmalarınız: Yıllardır koşuyorum. Şimdiye kadar bu yarışı hep kazandım. Bütün gücümle ayaktayım. Bu sefer rekor kıracağım. rakiplerim zayıf. Bunları çok kolay geçerim. İşte işaret verildi. Yerimden fırladım. Koşuyorum. En öndeyim. Herkes arkada. Başarıyorum.

Gıpta:

Yöneltilen nesne veya ortam: Çok güçlü bir konuşmacı olan ve binlerce insanın kendisini dinlediği Anthony Robbins'in seminerindesiniz.

İç Konuşmalarınız: Robbins orada, kürsüde. Heyecanla konuşuyor. Hepimiz kulaklarımızı açtık onu dinliyoruz. Devamlı alkışlıyorlar. Bravo sesleri.. Bu adam milyarlar kazanıyormuş. Burada gelen herkeste bilet parası olarak 100 milyon vermiş. Hayret. Şu adama bak. Ben de yapabilirim. Aslında onun gibi olabilirim. Sanki onun gibi ben konuşuyorum orada. Ben de yapabilirim.

Öfke:

Yöneltilen nesne veya ortam: Katil üvey anne çocuğunu öldürdü.

İç konuşmalarınız: Katil anne... İki yaşındaki üvey kızını kıskandığı için büyük işkenceler yaptı. Sırtında sigara söndürdü. Ellerini kızgın demire sürerek yaktı. Çocuk çığlıklar atıyor. Anne çocuğu tekmeliyor. Anne cadı gibi çirkin. Çocuğun başına demir bir sopayla vurdu. Çocuğun başından kanlar akıyor. Çocuk yere düştü, sesi kesildi, çırpınıyor.

Hüzün:

Yöneltilen nesne veya ortam:Babası trafik kazasında ölen çocuğun annesiyle yaşadığı fakir hayat.

İç Konuşmalarınız: Genç bir adamdı. Fakirdi belki ama temizdi. Yeni evlenmişlerdi. Bir anne ve küçük çocuğu. Fedakar annenin sabrı ve çocuğuna duyduğu sevgi. Fakat bir kış daha geldi. Isınacak odunları yok. Komşuları kendilerine yardım etmiyorlar. Evlerinde bir sessizlik var. Soğuktan titreyen çocuk ve aç ve hüzünlü anne ve utanmaz siz. Bu güne değin yardım elini uzatmayan siz.

2. Aşağıda çeşitli duyguların cümlelerde kullanılması yeteneğinin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Sözlerin inandırıcılığı için sözün duygu anlamıyla söze yapılan duygusal vurgu paralel olmalıdır. Söz ile duygu uyumsuz olduğunda dinleyici “yapmacıklık” izlenimi edinir ve inandırıcılık kaybolur. Duygular yöneltildiği kişiye veya ortama göre ifade değişikliğine uğrayabilirler. Dolaysıyla istenen duyguyu kime ve hangi ortamda yönelttiğinize de dikkat etmelisiniz. Örneğin “Sizi seviyorum” cümlesi anneye, babaya, çocuklara veya nişanlıya farklı söylenir. Aşağadaki çalışmaları sık sık tekrar ederek yeteneğinizi geliştirin.

Şüpheli :	Eh! Belki hava güzelleşir.
Şakacı:	Evet, hava güzel ama ördekler için.
Münakaşa:	Hava güzel diyorsunuz demek? Pek iyimsersiniz doğrusu.
Kızgın:	Hava güzel ama, biz dört duvar arasında kapalıyız.
Şefkat :	Hava güzel. Sokağa çıkalım yavrum. Hava alırsan iyileşirsin.
Acılıkla :	Hava güzel ama, kederimi arttırmaktan başka işe yaramıyor.
Açığa vurma :	Ne yapalım ben bahsi kaybettim: Hava güzelleşti.
Öfkeli :	Yazıklar olsun. İşte sen busun!
Kesin inanç :	Artık bizi aramaz, bundan eminim!
İtirazla :	Kusura bakma ama o kadar da kötü değil.
Bilmeden sormak :	Araba devrildi mi?
İyice bilmeden sormak :	Araba mı devrildi?
Güvensizlik :	Bu adam sözünde duracak mı?
Alay :	Tabi canım, bu işleri hep siz başardınız.
Sabırsızlık :	Açıl artık kapı, açıl!
Muzafferce :	Bakın! Ben demedim mi bunlar uzaylı diye!
Hayranlıkla :	Aman, hava ne kadar güzel! Her taraf pırıl, pırıl parlıyor.
İnanç-şüphe :	Ona tüm varlığımla inanıyorum. Belki de öyledir ama bunun varlığını kim ispat edebilir?
Gurur-tevazu:	Bu işin ustası, hem de biricik ustası benim. Ben neyim, hiç ben onlarla bir tutulabilir miyim?
Sevgi- nefret :	Sizi çok seviyorum. Onun varlığından da, hatıralarından da nefret ediyorum.
Endişe-kaygısızlık :	Of! Şimdi ne olacak, bu benim için büyük bir üzüntü. Pöh! Bana ne, umurumda bile değil!...
Saygı-küçümseme :	Ona karşı o kadar büyük bir sevgim var ki, Hıh! Ne olacak, aşağılık yaratık o.
Karşı durmak-	Hayır bana hiçbir şey yapamazsın. Ne istersen yap hepsine boyun eğeceğim.

boyun eğmek :	
Cesaret, korku :	İster on, ister yirmi kişi olun, göğsüm açık işte bekliyorum. Eyvah! Eyvah! Görmüyor musunuz hayatımız tehlikede!
Zevk ve acı duyma :	Oh! Ne hoş, mis gibi kokuyor. Ay! Çok acıyor.
Hiddet-tedbirli davranma :	Nasıl beni böyle yapayalnız bırakıp gidiyorsunuz ha! Hemen karar vermemek lâzım; iyice düşünelim.
Alay, ağırbaşlılık :	Söylediklerinizi nasıl anlayabilirim? Bunlar birer deha eseri! Size yemin ederim ki söylediklerim ciddidir.
İrade-zayıflık :	Gece, gündüz bütün gücümle çalışacağım. Benim savaşma gücüm yok
Hınç-acıma :	Şunu bilin ki bu ona çok pahalıya mal olacak. Zavallı adamlar! Artık onlardan ne isteyebilirim?
Üzüntü-üzüntünün geçmesi :	Allah'ım ahammüle demiyorum! Çok şükür! Artık korkacak bir şey kalmadı.
Açık kalplilik-	Düşündüğümü size açıkça söylüyorum. Sizin tarafınızdan beğenilmek için dünyanın bütün servetini feda ederdim.
iki yüzlülük :	
Zafer- yenilgi :	İsteklerimin son haddini buldum. Her şeyimi kaybettim, şerefimi de
Hayret-kayıtsızlık :	Siz mi? Sahiden, siz misiniz? Pek alâ, zaten böyle olacağı belli idi.
Kışkırtma-yatıştırma :	Ha gayret! Atıl! Bir hamle daha! Hişt, hişt! Kendinize geliniz, sakin olunuz.
Pişmanlık-taşkınlık :	Gece gündüz, kendi kendime soruyorum; bunu nasıl yaptım, diye. Evet, bunu yapacağım işte o kadar.
Ümit-ümitsizlik :	Evet, herkes bu işte kazanacağımı söylüyor. Artık her şey bitti, kurtuluş çaresi yok.

Jest-Mimik Uyumu

Sözün taşıdığı duygu anlamı veya içeriği ile davranışlar arasındaki uyum inandırıcılığın çok önemli bir unsurudur. Vücudun genel hareketleri-duruşu(postür) mimik kavramıyla, yüzün genel hareketleri-duruşu-gestür ise mimik kavramıyla anlatılır. Jest-mimik vücut dilinin konusudur. Ağızdaki dilin söylediğinin etkisi vücut dilinin özellikle mimiklerin söylediğinin yanında çok etkisiz kalır. Söz-davranış uyumunu başaran konuşmacı büyük bir ilgiyle izlenir. Kişilerin tabii halleri en uyun mimikleri gösterir. Mimik soluk alırken yani söz söylenmeden önce gelir ve söz mimiğin anlamının tekrar edilmesi olarak nefes verilirken söylenir. Mimikte yapmacıklık konuşmayı tamamen lekeler. Yetersiz Jest ve mimik gülünçlük izlenimi uyandırır; aşırı abartı ise tabiiliği yok eder. Aşağıdaki alıştırmalarda tabii olmaya dikkat edilmelidir. Başkalarına aktardığımız mesajların en az %60'ı sadece yüz hatlarımız ve vücudumuzun genel görünümünden kaynaklanır. Dinleyiciler için asıl önemli mesaj dilimizin söylediği değil jest ve mimiklerimizin söylediğidir.

Anlatım Jest-Mimikleri

1- Eylem belirtme: Tutmak, taşımak, eldeki bir şeyi atmak, fırlatmak. Her hangi bir çalışma, bir güç harcama, yemek yemek, yatmak, gidip gelmek.

2 - Yer ve konum belirtme: Bazı defa yalnız gözlerle işaret etmek yeter. Bunun için göz bebekleri gerçek veya hayali olan şeye veya kişiye doğru döner. Bu arada baş kalkar, iner, döner. İşaret parmağı da uzatılabilir. Kol mesafenin uzunluğuna göre gerilir.

3-Uzaklaşma: Uzanmış ve birbirinden ayrılmış iki kol geniş mesafeyi gösterir. Kollar, vücuttan git gide ayrılırsa birbirinden uzaklaşan şeyleri gösterir.

4 - Boyutu belirtme: Pek küçük bir şey için işaret parmağının ucu üzerine aynı elin baş parmağı ile dokunulur. Yükseklik-uzunluk için kollar yukarı, en ve genişlik için kollar yana açılır. Veya avuç içleri birbirine yaklaştırılarak darlık, uzaklaştırılarak genişlik anlatılır. Gözler elerin yönünde hareket ettirilir.

5 - Şekil belirtme: Avuç içi yatay ve yere dönük olursa düz olan şeyi anlatır. Yuvarlak şekil belirtmek için iki el birden bir yuvarlak çizer. Dolambaçlı, eğri büğrü şeyleri anlatmak için elin hareketleri eğri büğrü çizgiler çizer.

6 - Sayı belirtme: Tek olarak gösterilen işaret parmağı bir, işaret ve orta parmağı iki, buna yüzük parmağını da ekleyerek üç sayısı gösterilir. Açık elin parmaklan diğer elin işaret parmağı ile kapatılarak da sayı anlatılabilir.

Duygu Jest-Mimikleri

Gözler :

Gözler yan kapalı olursa kötülük ve küçümseme, göz kapaklarını indirerek saygı, utanma anlatılır. Heyecanda gözler bir an kapanıp açılır, göz kapaklan aşağı iner, baş hafif sallanır. Vücut ürperir, titrer, sık soluma yapılır. Gözlerin iri iri açılması şaşkınlık, hiddet, hayret, dehşet belirtisidir.

Kaşlar :

Kaşlar çatılarak derin düşünceyi, sertliği, sağlam bir iradeyi belirtir. Kaşların başlangıç kısımlarının yukarı doğru kalkıp uç kısımlarının aşağı inmesi ıstırap anlatımıdır. Öfkede Kaşlar çatılır, kaş aralarında derin bir çizgi belirir, burun delikleri açılır, gözlerde şimşek çakar, dudaklar aralanır, alt dişler üst dişlerden önce görünür, sık, sert ve derin soluma yapılır. Derin sevgide kaşlar kalkar, gözler büyür, ağız hafifçe açılır, dudak kenarları biraz yukarı kıvrılır. Bütün çizgilerde bir tatlı okşayış, bütün yüzde saf bir parlaklık görülür, sakin soluma yapılır.

Ağız :

Dudakların yarı açık duruşu hayret ve sevinci, çok açılması şaşkınlığı anlatır. Dudak kenarlarının aşağıya inmesi üzüntüyü, Dudakların büzülerek öne doğru uzaması susmayı somurtmayı belirtir.

Alt çenenin biraz öne çıkması gaddarlığı, dişlerin birbirine vurması çılgın bir hiddeti anlatır.

Baş :

Başın öne doğru duruşu merak ve gaddarlığı, geriye çekilmesi saygısızlık, korku, yana doğru hafifçe eğilmesi kayıtsızlık, acıma, öne eğilmesi utanç ve korku belirtir. Başı yukardan aşağı sallamak doğrulama, önden arkaya kaldırmak inkâr etme anlamı verir.

Kollar :

Kolların her hangi biri "gel!" veya "git" emri vermek üzere öne doğru hızla hareket ettirilir. Yer göstermek üzere gösterilen yere doğru bükülür. Şiddetli hayranlık duygularının belirtilmesinde Kolların biri veya her ikisi birden yukarı doğru kaldırılır. Cesaret kırıcı bir durum karşısında ümitsizce yanlara bırakılır. Bekleyiş ve meydan okuyuşta kollar önde kavuşturulur.

Eller :

Avuç içi yüreğin üzerine bastırılarak sevgi ve heyecan anlatılır. Avuç içi göğsün ortasına bastırılırsa inanmak, iman etmek duygularını belirtir. Avuç içinin dışarı doğru çevrilerek itilmesi tiksinme, iğrenme belirtir. Bu ara baş da biraz geriye doğru bükülür. Avuçların birini diğeri üzerinde ovalama neşe, sevinç belirtisidir.

Parmaklar :

El jestlerinde özellikle işaret parmağı çok önemli bir rol oynar. İşaret parmağı kol ile beraber öne doğru uzatılırsa işaret veya kovma anlamı verir. İşaret parmağı bükülerek göğse doğru çekilirse yaklaşmayı, çağırmayı, yine işaret parmağı düz olarak ağıza yaklaştırılırsa susturmaya çalışmayı belirtir. Bütün parmaklar kapatılarak kuvvet ve azim, yumruk gösterilirse tehdit anlatılır. Parmaklar bükülmüş olarak işaret parmağı baş parmağa sürtülürse para işareti yapılmış olur. Eller birleştirilerek parmaklar birbiri içine geçirilirse yalvarma anlamı verir.

Bacaklar :

Bacakların duruşu da çok önemlidir. Bacaklardan birinin diğerinden ayrılmış olarak önde durması kuvvet, ataklık ve şiddetli duyguları anlatır. Ayakların aynı hizada birbirinden ayrı durması rahatlık, kaygısızlık, meydan okuma veya durgunluk belirtir. Bacak bacak üstüne atılmış olarak otururken bir bacağın sık sık sallanması sabırsızlık, sinirlilik belirtisidir.

Vücût :

Vücûdun büzülmesi, sırtın kamburlaşması, kolların gövdeye yapıştırılması yılgınlık ve utanma belirtisidir. Bunun aksi hayranlık, zafer anlatır. İğrenmede vücût geriye doğru, istek, merak, ataklıkta ileriye doğru gider. Yana veya geriye doğru uzanarak gururu, saygısızlığı veya fizik yetersizliğini anlatır. Vücudun öne doğru eğilmesi saygı belirtisidir.

ÖZET

Uyumlu İletişim yeteneği İçin:

1.Duygularınızla sözleriniz arasındaki uyumu sağlayın. Sevinçten bahsettiğiniz zaman sevinçli, öfkeden bahsettiğiniz zaman öfkeli, cesaretten bahsettiğiniz zaman cesur olmalısınız. Sözlerinizin anlamı duygularınızla paralel olmak zorundadır.

2.Jestlerin (genel vücut organlarının kullanımının) sözlerinizle aynı mesajları vermesini sağlamalısınız. Eller, parmaklar, baş, omuzlar, bacaklar verilen mesaja göre değişik pozisyonlar alır. Her pozisyonun anlamı vardır ve bu anlamların, sözlerin anlamlarıyla uyumlu olmasının sağlanması gerekir.

3.Mimiklerinizle (yüz, göz, kaşlar, alın kaslarının genel hareketleriyle) mesajların yapısı arasında büyük bir ilişki vardır. Mimiklerinizin mesajlarınızla aynı sözleri söylemesini sağlamak zorundasınız.

ALIŞTIRMA: JEST-MİMİK

1. Aşağıda temel mimiklerinizi etkin kullanabilme yeteneğinizi geliştirecekiniz. mimikler arasındaki ayrımı fark edin ve bol bol uygulayın.

a) Boy aynasının karşısında göz kapaklarınızı iyice açıp yavaş yavaş kapatın, gerin, gevşetin, göz bebeklerinizi yukarı aşağı sağa, sola çevirin, çok sevinçli ve heyecanlı imişsiniz gibi gözleriniz parlasın. Yavaşça normale dönün.

b)Kaşlarınızı çatın, iki kaş arasındaki çizgi derinleşsin, kaşlarınızı yukarı kaldırın, alnınızda kırışıklıklar meydana gelsin.

c)Burun deliklerinizi açın., yukarıya doğru gerin, serbest bırakın.

d)Dudaklarınızı kaldırıp indirin, birbirinden uzaklaştırıp yaklaştırın, sıkın, gevşetin; ağzınızı açıp kapayın.

e)Ağzınızı hafif aralayın, iyice açın, çenelerinizi iyice sıkın, gevşetin.

2.Aşağıdaki temel jestleri etkin kullanabilme yeteneğinizi geliştireceksiniz. Jestlerinizi uygulayarak anlamlarını görmeye çalışın.

a) Boy aynasının karşısına geçin. Gövdenizi, başınızı “Evet, hayır, bilmem, ya öyle mi?” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.

b)Kollarınızı “Sen de kim oluyorsun!, git başımdan, oo hoş geldin, bunu bir daha yapma!, hepimiz birlikteyiz, elimden ne gelir” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.

c)Ellerinizi “Kenetlenelim, çarpıştılar, yükselme, alçalma, güçlü, dikey, yatay, yuvarlak” anlamlarına gelecek şekilde hareket ettirin.

d)Yürüyüşünüzü “Sıkıntılı, kendinden emin, gururlu, sendeleyerek” gerçekleştirin.

Sözsüz iletişimle jest ve mimiklerinizi bir arada kullanarak aşağıdaki pantomimleri yapacaksınız.

a)Aşağıdaki durumları pantomimlerle yansıtın.

“Soğuktan titriyorsunuz, şiddetli korkuyorsunuz, heyecan ve sabırsızlıkla bekliyorsunuz, son derece üzgünsünüz, ağır hastasınız, öfkeyle bağırıyorsunuz, takdirle seyrediyorsunuz.”

b)Aşağıdaki durumları pantomimlerle anlatın.

“Çocuk ağlıyor, adam kavga ediyor, asker elbiselerini giyiniyor.

Art arda gelen telefonlara bıkmış olarak cevap veriyorsunuz ve hayır diyorsunuz.

Tüm vücudunuz kaşınıyor, soğuktan titriyorsunuz. Çok mutlusunuz."

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Konuşmaların Planlanması

Toplum karşısında söz söylerken sözün planlı olması anlaşılmak ve etkili olmak için zorunludur. Çok önemli bir konuşmanın en önemli bölümleri başlangıç ve sonuç bölümleridir. Burada konuşmayı "giriş-gelişme-sonuç" olmak üzere üç bölümde ele alalım ve bu bölümlerin ayırıcı özellikleri üzerinde duralım:

Söylemeye Başlarken

Kısalık:

Giriş çok kısa olmalı, bir kaç cümleden oluşmalı ve hemen konuya girilmelidir. Konuyla doğrudan ilgili olmayan sözlerle başlamakla tüm konuşmayı mahvedersiniz.

İlginçlik:

Giriş cümlesi, ilk cümle mutlaka ilgi çekici hale getirilmelidir. Basit bir olay bile ilgi çekici hale getirilebilir. Konuşmaya başladığınızda sizi dikatle dinlemeyenler daha sonra hiç dinlemezler. Dinleyicilerin dinlemeye en hazır oldukları an sizi ilk gördükleri andır.

İlgilendirmek:

Söyleyeceğiniz söz dinleyicilerinizi mutlaka ilgilendirmelidir. Bu ilgiyi ilk cümlelerinizde kurabilmelisiniz. Bunun insanların genelinin ilgilendiği bir olayı anlatarak başlayabilirsiniz. bir tasvir yapmak, bir nesne göstermek, bir sual sormak, büyüklerin b-sözlerini hatırlatmak, konuşu beklenmedik şekilde canlandırmak ilk anda ilgiyi çekmeyi sağlayacak başlama taktikleri arasında düşünülebilir.

Dikkat Çekicilik:

İlk sözlerinizi dikkat çekecek şekilde planlamalısınız. Bunun için söze bir tasvirle, benzetmeyle, bilinen bir büyü ğün sözleriyle başlayabilirsiniz. Bir soru sorabilir, bir nesne gösterebilirsiniz.

Samimiyet:

Girişte fazla resmiyetten veya aşırı samimiyetten(laubalilik) kaçınmalısınız. dinleyicilerle içten, olgun ve samimî bir dostluk kurulmalıdır.

Gelişme Bölümü

Fikir Uyumu:

Gelişme boyunca söyleyeceğiniz her söz ilk baştaki ana fikrinizle uyum içinde ve onu destekleyici olmalıdır. Başından beri söylediklerinizle ilgisiz fikirleri kesin olarak atmak gerekir.

Fikir Ortaklığı:

Konuşma boyunca en sık kullanacağınız kelimeler ortak olarak paylaştıklarınız olmalıdır. Paylaşmadığınızı düşündüğünüz fikirleri paylaştıklarınızdan sonra vermelisiniz.

Bilgi Verin:

Slogan ifadelerden kaçınmalısınız. Zihinleri yıkamıyorsunuz veya kafalara düşünceleri çakmıyorsunuz. Dinleyicilerinizin sonuçları kendilerinin bulmalarını sağlayın. Bunun için sonuca vardıracak şekilde fikirlerinizi sıralamalısınız. Fikirleri dinleyenlere mal etmelisiniz.

Sonuçta:

Önceden Planlayın:

Son bölümü ve hatta özellikle son cümlenizi mutlaka önceden planlamalı ve en çarpıcı cümleyi bulmalısınız. Son sözünüzü söymlediğiniz an yeni sözler söylemeye hazır olduğunuzu, aslında çok dolu olduğunuzu hissettirdiğiniz andır. Dinleyenlerin aklında son söylediğiniz cümle ile kalacaksınız.

Bitişi Söylemeyin:

Dinleyicilere sözünüzün bittiğini söylemeyin. Uygun bir veda ile ayrılabilirsiniz ama sözünüzün kalmadığını söyleyemezsiniz.

Doruk Noktasında Durun:

Sözünüzün bittiği nokta tam bir doruk noktası olmalıdır. Heyecanları zirveye taşıdığınız noktada son sözünüzü söylemelisiniz. Doruk noktası bir şiir okunarak, güldürücü veya duruma göre ağlatıcı bir söz söylenerek, kompliman yapılarak , taltif veya övgü ile, büyük bir insanın sözüyle tamamlanabilir.

Özetleme Yapın:

Sonuçta söyleyeceğiniz sözler baştan beri ileri sürdüğünüz düşüncelerin özetini taşımalıdır. Gelişme boyunca tüm anlattıklarınız sonuçta iki cümlede özetlenebilmelidir.

Harekete Davet Edin:

Sözlerinizin işe yaramasını ve daha sağlıklı şekilde dinleyicileri etkilemesini istiyorsanız sonucunuz aynı zamanda bir eylem davetini içermelidir. Anlattıklarınızın gerektirdiği bir eylemi onlarla birlikte yapmaya davet ediyorsunuz.

ÖZET

1.Konuşmanızın giriş bölümü kısa olmalı, ilginç olmalı, dinleyenleri ilgilendirici olmalı, dikkat çekici olmalı, samimi olmalıdır.

2.Konuşmanızın gelişme bölümü baştan sona fikir uyumu taşımalı, dinleyenlerle ortak fikirler taşımalı, bilgi verici olmalıdır.

3.Sonuç bölümü önceden planlanmalı, bitiş söylenmemeli, doruk noktasında durulmalı, özetleme içermeli, harekete davet içermelidir.

Güzel Konuşma&Etkili İletişim
Hazırcevaplılık Yeteneği

Hazırcevaplılık, her ortamda, her soruya anında cevap verebilme, söylenecek söz bulamadığınızda bile ortamı ölüm sessizliğinden kurtaracak cümleleri oluşturabilme yeteneğidir.

Etkili bir iletişimci olmak istiyorsunuz. Fikirlerle dopdolusunuz. Konuşmaya kalktığınızda tüm cümleleriniz bir edip veya şairin satırları gibi vecizeye benzemeyebilir. Konuşma sırasında her cümlenin kelimelerinin bile anlam zenginliğinin bir parçası olması sağlanamayabilir. Bu noktada asıl önemli olan duraksamadan konuşmaya devam edebilmektir. Çoğu zaman öyle sorularla karşılaşırsınız ki bir anda ne söyleyeceğinizi şaşırabilirsiniz. Oysa hazırcevaplılık yeteneğini kazandığınızda hiç bir zaman sözün altında kalmazsınız. Beklenmedik çıkışlarınızla

insanları şaşırtabilir ve çıkışlarınızla hayran bırakabilirsiniz. Dahası derin bilgiye sahip olmadığınız konularda bile konuşabilmek sayesinde her kesimden veya fikir gurubundan insanla sohbet ortamı kurabilirsiniz.

Çoğu zaman bilgi sahibi olmadığımız konularda söz söylemek zorunda kalabiliriz. İçerik yönünden boş sözler söylesek de "duraksamadan söyleyebilmek" sayesinde tüm tehlikeleri aşabiliriz. Konuşma sırasında söyleyecek söz bulamayarak durakladığımızda tüm imajımızı zedeleriz. Boş da olsa söyleyebileceğimiz mantıklı sözler bizi utançtan kurtaracaktır.

Unutmamamız gereken bir gerçek var: Konuşmak için insanların huzuruna çıktığımızda insanlar da dinlemek için bizlere yönelirler. O anda hepimiz başarılı konuşmayı arzulamaktayız. Daha da iyisi bizi dinlemekte olanlar da başarılı olmamızı arzulamaktadırlar. Eğer biz utanç verici bir duruma düşersek dinleyenler de bu utançtan nasiplerini almakta ve onlar da utanmaktadırlar. Şu halde konuşacağımız zaman başarılı olmamızı içtenlikle bekleyen insanlara sevgiyle yönelmeli ve başarılı olmalıyız.

En önemli sorunumuz söyleyecek sözden mahrum kalmamız değildir. Pek çok şey biliyoruzdur. Ama "Boşluk doldurma cümlelerini kullanmayı bilmiyorsak" tüm söyleyeceklerimiz bir kaç cümlede bitiverir. Durakları, tıkanırız ve artık tüm konuşmamız tahrip olur. Cesaretimizi yitirdiğimizde diğer fikirlerimizi ifade etmeye fırsatımız kalmaz. Aşağıdaki alıştırmalar ayak üstü düşünürken aralıksız hazırcevap verebilecek bir yetenek geliştirmemize yarayacaktır. Lütfen bu çalışmaları istendiği gibi yapınız. Ayrıca bulduğunuz her fırsatı benzer alıştırmalar için kullanınız.

ÖZET

1. Tek bir kelimeden yola çıkarak uzun konuşmalar yapabilmelisiniz.
2. Fikir boşluğu doğduğunda arayı içerik yönünden boş da olsa ilgili sözlerle doldurabilmelisiniz.
3. Şaşırtıcı sorulara, altında kalmayacağınız kısa olmayan cevaplar verebilmelisiniz.

ALIŞTIRMA: HAZIRCEVAPLILIK

1. Aşağıdaki her bir kelimeyi okuyun ve hemen ardından okuduğunuz kelimeyi içerisinde barındıran bir cümle oluşturunuz. Cümlelerinizin 6 kelimeden küçük olmamasına dikkat ediniz.

Örnek: "Kalem" - Kalem olmasaydı binlerce kitabın yazılması mümkün olamayacaktı.

Kuş	**Salatalık**	**Kırmızı**	**Bağırmak**	**Dağılmak**
Fasulye	**Defter**	**Hırsızlık**	**Zıplamak**	**Rehber**
Cam	**Telefon**	**İdam**	**Melek**	**Makine**
Elma	**Radyo**	**Burun**	**Cami**	**Mutluluk**
Tabak	**Çocuk**	**Tırnak**	**Sadakat**	**Bağlantı**
Kelebek	**Pamuk**	**Sağlık**	**Bayrak**	**İçerik**
Patlıcan	**Bahar**	**Sevgi**	**Şerefli**	**Soyut**

2. Simdi söz söyleme süremizi bir dakikaya çıkaracağız. Aşağıda göreceğiniz kelimeler üzerinde birer dakika konuşacaksınız. Duraklama yapmamaya dikkat ediniz. Düşünce akışınız yavaş işliyorsa başlangıçta zaman kazanmak için yavaş bir hızla konuşacaksınız.

Örnek: "Sevgi"- Sevgi üstüne çok şey yazılmıştır. O, insanın kalbinde olan en saygıdeğer duygu. Sevmek ve sevilmek ne güzel. Bir çocuğu sevmek, bir çiçeği sevmek, işi, eşi, aşı sevmek. Hayat sevgi üstüne kurulmuş. Yunus ne güzel söylemiş: "Yaratılanı severiz, Yaratandan ötürü". Bana göre sevebilen insan olmak büyük olmaktır.

Hepimiz de büyük olmak istemiyor muyuz? O zaman sevgiyi neden ihmal edelim. Sevgi mutluluktur. Mutluluk uğrunda ne günlerimizi aç kalarak feda etmeye hazırızdır. Ne geceler uykusuz bırakır bizi sevgi. Oysa sevgi bir

bakıştır. Bir gülüştür. Bir soluyuştur sevgi. Ciğerlerimize her soluyuşta sevgi dolar. Arzularsak tüm hücrelerimizin sevgiyle dolabildiğini görürüz.” Şimdi sıra sizde:

Bayram	**Kahvaltı**	**Işık**	**Mikrofon**	**Hayranlık**
Ay	**Burun**	**Müzik**	**Elbise**	**Merak**
Kalp	**Çiçek**	**Kitap**	**Kir**	**Temizlik**
Fedakarlık	**Çocuk**	**Başara**	**Bahar**	**Yağmur**

3. Aşağıda size çeşitli sorular yöneltilmiştir. Bu sorulara en az 30 kelimeden oluşan cevaplar vermelisiniz. Sorunun cevabı için tek bir kelime yeterli olsa bile cevabınızı mutlaka gerektiği kadar uzatmanız gerekmektedir.

Örnek soru: En çok sevdiğiniz kişi kimdir?

Örnek cevap: Benim Selim isminde bir arkadaşım var. Hayatımda tanıdığım en vefakar, en iyiliksever insan o. Onu gördüğüm zaman mutlu oluyorum. Böyle bir arkadaşı kim sevmez. En çok sevdiğim insanın o olduğunu düşünüyorum.(31 kelime)” Şimdi sıra sizde:

-Güzel konuşma kursuna katılmaktan memnun musunuz?
-Sizce yarın yağmur yağacak mı?
-Kursa giderek başarılı olma yolunu öğrenmemiz mümkün mü?
-En çok hangi özelliğinizden gurur duyuyorsunuz?
-Mecbur kalsanız çocuğunuzu döver miydiniz?
-Hiç kimsenin sizi sevmediğini söylüyorlar. Doğru mu bu?
-Rahmetli Turgut ÖZAL’ı hatırlıyor musunuz?
-Hiç nefret ettiğiniz bir öğretmeniniz oldu mu?
-Bir akşam aç kalmak pahasına elinizdeki parayı bir kitaba verir miydiniz?
-Sabahları erken kalkar mısınız?
-İskender kebabı hangi lokantada yersiniz?
-Niçin tavuk eti yemiyorsunuz?
-İradenizi nasıl kuvvetlendirdiniz?
-Gözleriniz neden bu kadar güzel?

4. Konuşmayı Kaldığı Yerden sürdürebilmelisiniz. Aşağıdaki örnekte iki farklı fikrin arası boş bırakılmıştır. Konuşmacı sizsiniz. önce bir fikir veriyorsunuz ve ardından bu fikri örneklendireceksiniz. Ancak örnek aklınıza gelmiyor. Örneği hatırlayıncaya kadar kaldığınız cümleye paralel, yeni fikirler içermeyen dolgu cümleleri kullanacaksınız. Arada en az beş cümle kullanmaya dikkat ediniz. İlk örnek sizin için hazırlanmıştır:

a) Ben biliyorum insan cevabı çok arzularsa rüyasında bile cevabı bulabilir. (Fikir kesintisi: Örneği hatırlamadınız ve boşluğu dolduruyorsunuz.)

Arzuladığınızda ne olur? Arzunuz bir türlü zihninizden gitmez. Arzu duygudur. Hep gözlerinizin önünde dolaşır. Öyle ki her zaman arzunuzu düşünürsünüz. Rüyanızda bile arzunuz aklınızda dolaşır. Adeta arzu insanın hücrelerine kadar vücuduna işlemiştir. Arzunuzdan kalbiniz titrer. “Ah bir şu cevabı bulabilsem” dersiniz. Yemek yerken arzu kafanızdadır. Yolda yürürken hep o arzuyu düşünürsünüz. Sonunda cevabı rüyanızda görürsünüz...

(Devam)Bunun en ilginç örneğini Elias Howe yaşamıştır. Dikiş makinesini keşfetmek için bıkmadan çalışmış, arzulamış durmuş ve sonunda rüyasında kendisini yakalayan yamyamların mızraklarının ucunu gördüğünde hemen fikir kendisine doğmuştur. Bu rüyadan sonra tezgahının başına geçmiş ve dikiş makinesini tamamlamıştır.

b) Bir yetim çocuğun başını okşasanız ona neler kazandırabileceğinizi biliyor musunuz? (Fikir akışı koptu siz doldurun)

(Devam) Yetim çocuğun kendine duyacağı güven sayesinde çalışma azmi, zekası ve başarısı gelişecektir.

c) Aya ilk kim ayak basmıştı biliyor musunuz? (Fikir akışı koptu siz doldurun)

(Devam) İşte Ay’a ilk ayak basan Neal Armstrong olmuştu.

d) Size dün buraya gelip çok çalışmamız gerektiğini söyleyen kadının adını söylemek istiyorum. (Fikir akışı koptu siz doldurun)

(Devam) O kadının adı Halime Yazgan'dı.

e) Huzurlarınıza hangi konuda söz söylemek için çıktığımı biliyor musunuz? (Fikir akışı koptu siz doldurun)

(Devam) Sizinle "zekanın gelişiminin önemi" konusunda konuşmak için buradayım.

f) Benim kaç yaşında olduğumu merak ediyor musunuz? (Fikir akışı koptu siz doldurun)

(Devam) Belki de tahmin ediyorsunuz; ben tam 31 yaşındayım.